



השקעה
עם
ביטחון -
המתכון
הסודי

חיה ברנדזיין
- המדריך החדש -

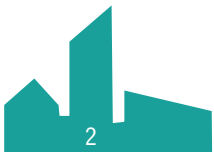




השקעה עם ביטחון - המתכון הסודי

המדריך החדש

חיה ברנדווין | תש"פ 2020





שלום לכם,

על השקעה בנדל"ן שמעתם?

הרשו לי להניח שכן.

אין מי שאינו מודע לעובדה כי השקעה בנדל"ן

היא ההשקעה הרווחית ביותר.

אין מי שאינו מעוניין בהשקעה כזו,

ובכל זאת,

האם השקעתם אי פעם בנדל"ן?

כעת הרשו לי להניח ש - לא.

מעטים הם המשקיעים בפועל בנדל"ן. למה?

השקעה בנדל"ן מרתיעה אותנו,

היא מציבה סימני שאלה רבים:

האם אנחנו מסוגלים להשקיע?

מה כסף מזומן נדרש בפועל בשביל השקעה כזו?

איפה כדאי להשקיע?

כמה נוכל לקבל מהשכרת הנכס?

ולאחר ההשקעה - מי ידאג להשכרת הנכס,

איך נוכל לנהל אותו ממרחק?



בס"ד

אפשר

אני, ומסתבר שגם אתם, לא אנשים עשירים.
את סיפורי ההשקעות אנחנו מכירים דווקא דרך הצד האפל
שלהם.

המתווכים הנוכלים, הרמאויות, דירות הרפאים,
ועוד אלף ואחד סיפורי אימה ששמענו מחבר שמכיר חבר שמתמצא.
הסיפורים האלו גורמים לנו להשאר צעד אחד אחורה.
מי רוצה לאבד את מעט החסכונות שלו?
לא עדיף שישבו בפק"מ או מתחת לבלטות???



נכון. הכל נכון כל כך.
זכיתי, בחסדי שמים, ואני נשואה לאברך שתורתו אומנתו, אמא לתשעה
ילדים כן ירבו (בינתיים)...
בסיעתא דשמיא עצומה קנינו כבר מעל עשר דירות במשפחה הקרובה,
וקרוב למאה וחמישים דירות ללקוחות,





בארבע השנים האחרונות.
ובנוסף לכך עשרות הרצאות, וכשבע מאות פגישות יעוץ אישיות.

המדריך הזה שכתבתי, הוא מתנה בשבילכם.
המתנה הזו כוללת סדרה של טיפים
שתקל עליכם את הדרך הראשונה להשקעה משלכם.
כשישבתי לכתוב את המדריך,
עמדו מול עיני מאות שאלות שנשאלתי במשך השנים,
בהתייעצויות טלפוניות או דרך המייל.
שאלתי את עצמי, מה היתה השאלה ששבה וחזרה על עצמה,

ומה הדבר היעיל ביותר שאוכל להעניק לכם במדריך זה.

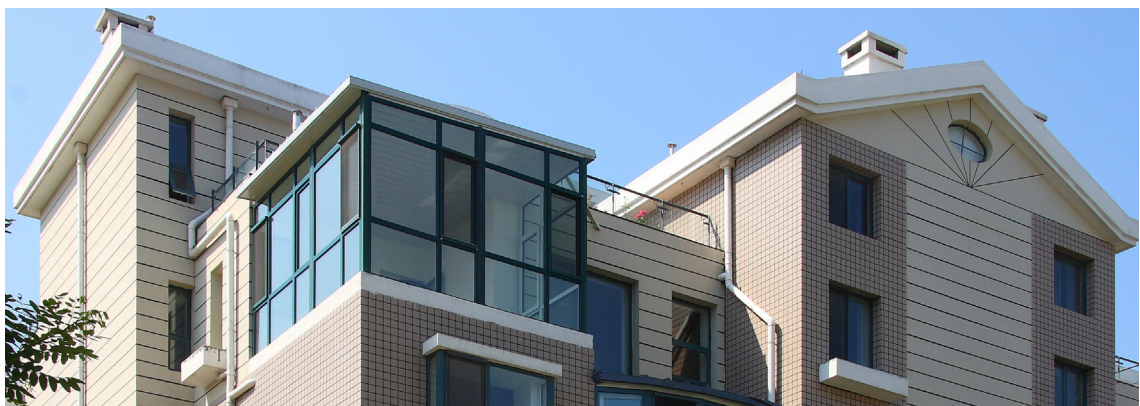
התבוננות בקבוצת כ-150 המשפחות היקרות
שזכיתי ללוות אותן יד ביד לרכישת דירה להשקעה
בלווי אישי צמוד בארבע שנים האחרונות
העלתה שתי נקודות מעניינות -
אחד, רוב רובן של המשפחות היקרות האלו הן **משפחות בני תורה**.
אברכים, בעלי משרות תורניות
ולצידם, אנשים העוסקים לפרנסתם במקומות כשרים ומוגנים.
הנשים, אף הן, עוסקות בתחומי הפרנסה המקובלים בציבור החרדי.
כך שאם אני מנסה לתת כותרת לציבור הלקוחות שלי -
לב ליבו של הציבור החרדי התורני.



**רוב לקוחותי הם אנשים שמתמשים במכשירים כשרים,
כמוני, ברוך ה'.**

התובנה השניה, שנוגעת באופן ישיר להשקעה בעצמה
- היא החוויה של מעבר מתחושת פחד ולחץ בכל הנוגע להשקעות
לחיות בטחון והנאה בהשקעה.
השקעה בנדל"ן וחוויה של הנאה.
אהממ.

נשמע קצת תלוש אחד מהשני, לא?
בואו ניקח לדוגמא שלוש משפחות שונות, בתקופות שונות ובעסקאות שונות



הלקוחה הראשונה שלי, הרבנית שטרן מירושלים,
היא חוויה בלתי נשכחת עבורי.
לקוחה ראשונה שחלמה שנים לקנות דירה להשקעה,
אבל ההשקעה נשארה בגדר חלום.



בס"ד

א פ ש ר

למה? נו, תענו אתם.

כל התשובות המוכרות -

החששות של כולנו,

מרוץ החיים שלא משאיר זמן וחוסר הכרות עם השטח.

כשהרבנית שטרן פנתה אלי,

כלקוחה ראשונה בעסק שלי,

הייתי אז בחופשת לידה.

אחד מתנאי הסף שלה בדירה היה -

דירה במקום תורה.

כמובן, בתקציב העומד לרשותה.

ערכתי חיפושים מדן ועד באר שבע.

אחד מעקרונות הבסיס שלי בעסק הוא,

ללוות אנשים בהשקעה אך ורק במקום שגם אני בעצמי השקעתי בו.

כשבחרה הרבנית שטרן בכרמיאל,

העיר הצפונית שבה לא היתה לי דירה,

לא הרגשתי מספיק בטחון ללוות אותה לשם.

מה עשינו, תשאלו?

קנינו שם שתינו, בשתי עסקאות בו זמנית.

החוויה האישית שלי, שמתמזגת עם החוויה של הלקוחה

נתנה לי את הבטחון ללוות אותה,



וכמובן נתנה גם לה את הבטחון בהשקעה.

לסיפור הזה יש גם סוף טוב.
לפני כשנה חיתנה הרבנית בשעה טובה בן,
וכדי לעמוד בהתחייבות עבורו מכרה את הדירה בכרמיאל.
ואני, אתם שואלים?
עדיין מחזיקה בדירה שמניבה ברוך ה' הרבה נחת.

ההשקעה במקרה הזה היתה השקעה לתקופה קצרה



של כשלוש שנים בלבד,
שבסיומה היתה לנו שיחת סיכום עם מסקנה -
"לא חיכינו הרבה שנים עם ההשקעה,
כך שהרווח עליה לא היה גדול מאוד מבחינה כספית.



בס"ד

אפשר

אבל מה כן?

בזכות ההשקעה הזו נכנסנו להשקעה הרבה יותר גדולה לבן.
קיבלנו את האומץ והבטחון בתחום ההשקעות.
אנחנו מכירים את המערכת **וכך ניגשנו לשידוך של הבן באופן רגוע.**
זה הערך העיקרי שהרווחנו בהשקעה ההיא!"

אם תהיו מעוניינים לשמוע באופן אישי וישיר
את החוויה של הרבנית שטרן,
תוכלו לקבל את מספר הטלפון שלה
אצל המזכירה שלי במספר: 073-3287061.

דוגמא נוספת, שונה, היא משפחת לנדמן.
הבעל לבית לנדמן הוא אברך, האשה מתכנתת.
הם פנו אלי לפני כשנה בעקבות המלצה של ידידים,
אחרי התלבטות האם להשקיע ואיך.
הזוג לנדמן היו בעלי נסיון בהשקעות מסוימות,
אך ביקשו לשמוע על השקעה בדירות.
בסיומה של הפגישה הגענו יחד לקנות שתי דירות,
במישכון שני נכסים לכל אחד ובמימון מקסימלי של הבנק.

עם ההחלטה הזו יצאנו אל הדרך.



התחלתי לחפש עבורם השקעה בשתי ערים שונות
על מנת לפזר את סיכונים.

אבל האזור שמצא חן בעיניהם היה דוקא אזור הקריות, סמוך לחיפה.
בקריות מצאנו שתי דירות שונות וכדאיות
והגענו לשלב של טיוטת החוזים.
התחלנו טוב, אה?

לא תאמינו לשמוע, אבל שתי העסקאות הסתיימו בכשלון.

בעיסקה אחת התעוררו בעיות משפטיות,
ובשניה, כן, גם דברים כאלו מתרחשים - המוכר חזר בו והתחרט.
נו, זו לא הרגשה נעימה להתקדם בה עם השקעה,
אבל לא היתה ברירה והתחלנו מחדש בחיפושים.
אחרי מספר שבועות מצאנו שוב השקעות אחרות, דומות, באותם אזורים
שמשפחת לנדמן אהבה.
הפעם, בסיעתא דשמיא, הכל התנהל למישרין בשלב חתימת החוזים,
אולם הקשיים לא דילגו עלינו.
הקושי המתין לנו בסיבוב הבא.
בדירה אחת הסתבכנו עם מוכר שנמנע מלשלם חוב לועד בית,
ובדירה השניה עם שוכר שהשכנים מתלוננים עליו.
האנרגיה הפעם הושקעה במציאת פתרון לבעיות האלו.
שיחות רבות, מכתב מעורך דין, ביקור בנכס וטיפול בתלונות השכנים.

בשלב הזה עברו עלינו כמה שבועות של התשה.



כמלוות העסקה תהיתי קצת כיצד יגיב הרב לנדמן.

האם שרשרת הבעיות שעלו ברצף לא פגעו בתחושת ההנאה

שלו?

האם הוא עדיין שבע רצון מההשקעה?

תשובה לחששותי קיבלתי בשבוע שעבר, תאמינו או לא, משפחת לנדמן פנו אלי שוב.

הם בדרך להשקעה הבאה!

דוקא ההתמודדות מול הביטולים, ופתרון הקשיים שהתעוררו הם אלו שגרמו להם להגיע להרגשה בטוחה בסיעתא דשמיא.

וסיפור נוסף, מזירה אחרת.

הפעם נקרא להם משפחת מילר מאשדוד.

למה נקרא להם?

הם מבקשים להשאר תחת שם חסוי,

שמאן דהוא בעולם לא ידע שהם משקיעים בדירות.

אולי בגלל החשש מעין הרע.

גברת מילר הכירה אותי בקבוצת נטוורקינג עיסקית.

ובעקבותיה בקשה מבעלה להגיע אלי לפגישה,

לבחון האם גם הם מתאימים להשקעה בנדל"ן.

בעלה לא האמין שיש להם את האפשרות להשקיע,



אבל כיבד את בקשתה והם הגיעו אלי ביום שישי אחד.
 במהלך הפגישה בדקנו לעומק את הנתונים העומדים לרשותם
 והתשובה היתה - "כן, חד משמעית".
 בני הזוג מילר נכנסו לתהליך ההשקעה בברכת רבו.

באותה תקופה מחירי הדירות בקרית גת היו בתנופת עליה רצינית
 ומיקומה הסמוך לעיר מגוריהם אשדוד
 העמיד אותה כיעד אסטרטגי לחיפושים.
 אחרי חיפוש אינטנסיבי דרך מתווכים ובדרכים עצמאיות



מצאנו דירה מעניינת, קטנה,
 באזור חלש אך מתפתח,
 במחיר מציאה כולל שוכרים.
 משפחת מילר רצו את העסקה.



בס"ד

אפשר

נכנסנו לבדיקה משפטית.
אך אז העיסקה התעכבה רבות.
היו שם אינספור בעיות משפטיות.
עד שהרמנו ידיים.
לא סתם הציעו אותה במחיר מציאה...

חיפשנו שוב בקרית גת.
אבל הצעות אחרות שעלו לא התאימו לתקציב שלהם.
ביום מן הימים, במהלך החיפוש,
מצאתי הצעה מעניינת.
לא בקרית גת. אלא בחיפה.
הצעתי להם לבוא לראות אותה. להתרשם.
אולי דוקא הדירה הזו נכתבה להם בראש השנה?
הגיעו וראו כי טוב. הפעם העיסקה התגלגלה במהירות.
והחווה נחתם ברוך ה'.
קיבלנו מימון גבוה מהבנק. הדירה כבר מושכרת, ברוך הוא וברוך שמו.

והנה, אחרי שבועיים מתקשר אלי המתווך מקרית גת -
הבעיות המשפטיות בדירת המציאה ההיא הוסדרו כמעט לחלוטין!
סיפרתי לו שבזמן שחלף נסגרה כבר עסקה אחרת,
ועדכנתי לתומי את משפחת מילר במייל על ההתפתחות
המעניינת הזו.



כעבור מספר דקות קבלתי שיחה מפתיעה -
הרב מילר מבקש להתייעץ.

אם כל כך רצינו את העסקה הזו לכתחילה,
אולי הוא יכול להכנס גם אליה?
זה היה נשמע הזוי, אם נחזור לרגע אחורה,
אתם זוכרים באיזו גישה הגיע הרב מילר?
אבל כשבוחנים השקעה בוחנים אותה ביסודיות.
בדקנו, פנינו אל הבנק, ערכנו בדיקה יסודית של ההון העצמי,
הגענו להסכם עם המוכר על תנאי תשלום נוחים במיוחד
ובאופן סמלי עד מאוד הגיע הרב מילר בשבוע של ראש השנה
לחתום על החוזה של הדירה בקרית גת.

הרב מילר, ואשתו היכן היתה?
בשעה טובה בבית חולים עם תינוק חדש!
היא התקשרה נרגשת ואמרה:
"מדהים לראות איך תינוק נולד וכיכרו בידו.
בראש השנה שעבר אפילו לא התפללתי על דירה,
ובראש השנה הזה יש לנו שתי דירות להשקעה!"

לסיפור הזה יש נספח נוסף וחמוד שמסיים אותו -
בשבוע שעבר פנתה אלי הגברת מילר
שבעלה מעוניין להשתלב אצלי בעסק.



העסקאות ההן בנוסף לערך הדירות שממשיך לעלות גרמו לו לתחושת סיפוק גדולה כל כך.

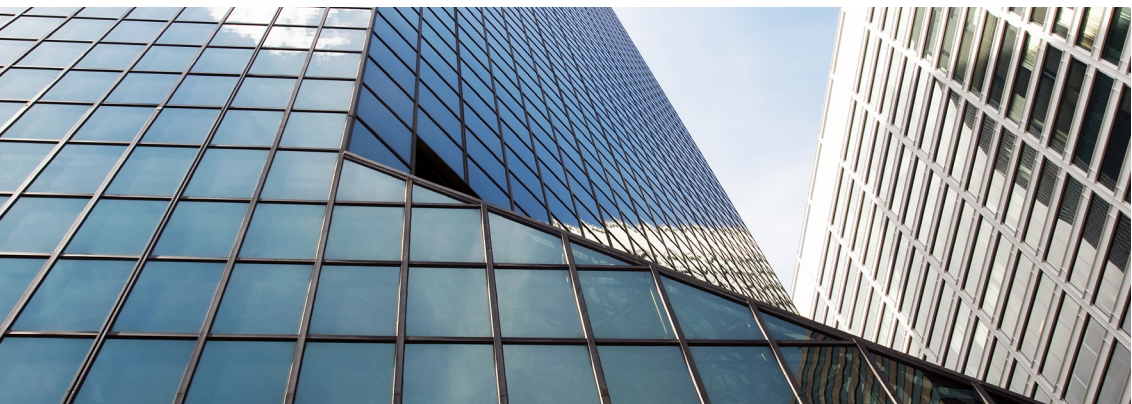
הוא מסתובב בהרגשה שעשה את ההשתדלות לבטחון כלכלי לקראת
נישואי ילדיו.

והוא מעוניין להיות חלק ולעזור לעוד יהודים להגיע לשם.

מי יודע, אולי עוד תפגשו אותו אצלי כשתבואו...

וגם אם לא, תוכלו לדמיין,

הרי אמרנו שהוא מעדיף להשאר חסוי...



כשאני מנסה לבדוק את עצמי לאורך הדרך,
מבחינה סטטיסטית, כמה עיסקאות מצליחות, כמה נכשלות?
ולהניח אצבע על הכשלים, ראיתי שכן, אי אפשר להתעלם,
יש קשיים בדרך, והם לא מעטים בכלל.
סטטיסטית, כשאני בודקת את עצמי.



כמה עיסקאות מצליחות, כמה נכשלות. איפה הכשלים?
אז ראיתי שכן.
יש קשיים בדרך, והם לא מעטים.



קשיים וסיכונים
בדירות להשקעה

40% מהדירות העומדות למכירה

משווקות במחיר גבוה יותר ממחיר השוק.

יש לזהות הצעות מחיר כדאיות.

35% מהדירות הטובות, העסקה נכשלת לפני חתימת חוזה

בגלל בעיות משפטיות או חרטה של המוכר.

ומחזירות אותנו שוב אל נקודת המוצא - אל החיפושים.

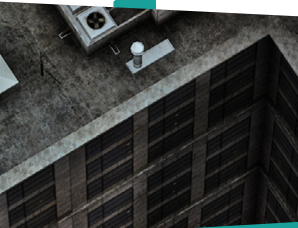
75% מהדירות נמכרות כשהן לא מושכרות.

חלק מהטיפול בהן הוא שיפוץ והשכרה.

50% מהדירות עומדות ריקות יותר מחודש

בטרם נמצאים שוכרים אמינים.

תקופה של מתח שבה המשכנתא מתחילה לרדת ואין הכנסה כנגדה.





20% מהלקוחות שמגיעים אלי מתקשים בקבלת משכנתא. ולכן אני מקפידה על קבלת אישור עקרוני לפני חתימת חוזה.

15% מהלקוחות מקבלים רגלים קרות, רגע לפני חתימת החוזה. והכל מתבטל.... שלא ניגע לריק.

3% מהדירות המפוצלות מגיעות לבית משפט.

לפני פיצול דירה יש לוודא שקיימת הסכמת שכנים.

1% מהשוכרים לא מצליחים לעמוד בתשלומים.

צ'קים חוזרים ומתעורר צורך לפנותם מהדירה.



לעומתם,

65% מהעיסקאות עוברות בצורה חלקה מבחינה משפטית. ונחתמות תוך מספר ימים.

50% מהדירות מושכרות תוך פחות מחודש, באזורים המבוקשים לשכירות.

80% מהלקוחות שמגיעים אלי מקבלים אישור משכנתא להשקעה.



הבנק מזהה תכנון כלכלי נכון.

82% מתוך משפחות המשקיעים שקנו דירות בשלוש השנים האחרונות נהנים מעליית ערך נכס מתונה של כ 4% לשנה, בעיקר באזור הצפון.

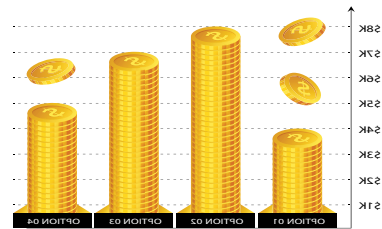
78% מאלו שהשקיעו באזורים מבוקשים,

מקבלים דמי שכירות ב- 85% מהזמן.

הם מחזיקים מעטפה עם צ'קים מהשוכרים ונהנים מההשקעה

הסטטיסטיקה של ההשקעות החלקות והבטוחות

אם אתם מעוניינים להשקיע בבטחון מסתבר שגם שתרצו להיות מודעים לסיכונים ולבדוק כמה אתם מרגישים בטוחים בהתאמתכם להשקעה בנדל"ן



על המושג "אמילי", שמעתם פעם?

שמעתי אותו פעם בהרצאה -

המושג הזה אומר: מה יצא לי מזה?

אם דיברנו על השקעה -

מה יצא לי מהסיפור הזה של השקעה בדירה?

בואו נעשה סימולציה.

אתם יושבים היום לתכנון אישי של רכישת דירה.



התוכנית מעלה שאתם יכולים להשקיע
 בדירה של שלושה חדרים,
 באזור שיש בו עליית ערך הנכס,
 במחיר של כ- 650,000 ₪.
 מאיפה תממנו את העסקה?
 90% מהבנק, במישכון שני נכסים.
 נכס אחד הוא הדירה הקיימת ברשותכם,
 הנכס השני הוא הדירה הנרכשת,
 משכנתא על כל אחת מהדירות.



סכום ההחזר החודשי לבנק הוא כ- 3000 ₪ כולל ריביות.
 דמי השכירות אותם תקבלו כל חודש הם סך של 2200 ₪.
 בכל חודש אתם מוסיפים בערך 800 ₪ להחזר החודשי,
 נוסף סכום משוער של הוצאות על תיקונים,
 זמני מעבר בין שוכרים -



מדובר בסכום של כ- 15 אלף ₪ לשנה.
 למעשה, הסכום המזומן הראשוני
 שהוצאתם מהכיס בשביל העסקה הזו
 הוא 147,000 ₪ בתחילת התהליך, ו- 15 אלף ₪ כל שנה.

אתם איתנו?

נמשיך בסימולציה.

את הדירה הזו לא קניתם סתם,
 יש לכם בת שמלאו לה עכשיו עשר שנים.
 את הדירה הזו אתם רוצים למכור כשהיא תהיה בסביבות גיל 20
 כדי לקנות לה דירה למגורים עם משפחת המחותנים.
 נכון, זה נראה היום רחוק,
 אבל זה יגיע יום אחד גם אם היום היא רק בכיתה ד', לא?

יפה.

נניח שתהיה עליית ערך נכס מתונה מאוד של 25 אלף לשנה.

אתם אווזים ראש?

לפי עליית ערך כזו ניתן להניח שתמכרו את הדירה ב-850 אלף ₪.
 תחזירו לבנק את יתרת המשכנתא שתהיה בערך 300 אלף ₪.
 תרגיל מתמטי פשוט ישאיר לכם ביד,
 אחרי הוצאות של מס שבח, תיווך וכדומה



בס"ד

א פ ש ר

סכום של כ 500 אלף ₪.

אם נחזור לתחילת הסימולציה -

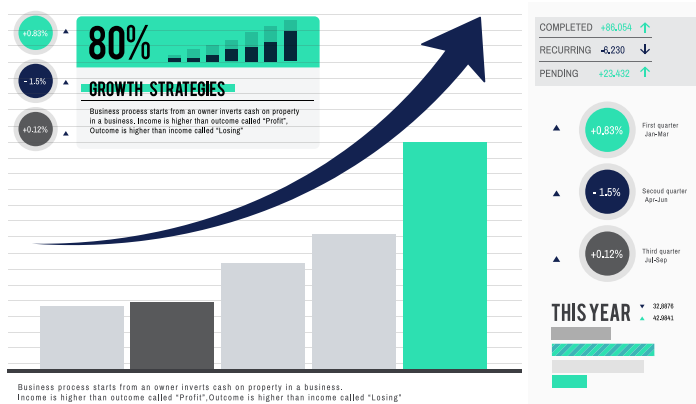
הבאתם מהבית בתחילת הדרך 147 אלף ₪,

הוספתם סכום של 150 אלף ₪ בעשר שנים -

כלומר, רווח נקי של 200,000 ₪!

ועכשיו תהיו כנים עם עצמכם -

יש דרך בטוחה יותר להרויח את הסכום הזה???



השקעה של 147,000 ש"ח, במהלך עשר שנים.
 השקעה של 15,000 ₪.
 מכירה ב 900,000 ₪.
 רווח נקי של 200,000 ₪.

במדריך הזה בקשתי לסדר לכם בצורה מסודרת את הנושאים הבווערים שמרכיבים ביחד תחושת בטחון בעסקה, ריכזתי אותם בצורה שתהיה קלה להבנה, ואפילו, בשבילכם, הבריקו לי ראשי תיבות



שמארגנים יחד בצורה זכירה את הנקודות החשובות
שעומדות בפניו של האדם שמתלבט האם להשקיע בדירה
ואיזו עסקה תהיה בטוחה ורווחית עבורו.
איזו מילה עולה לנו בראש עכשיו?
כמובן, **השקעה**.

יפה.

השקעה היא הסיבה בגלל הגעתם יחד איתי עד לעמוד זה,



זו המילה השימושית עלינו נוכל לשוחח יחד שישה ימים בשבוע,
שתיים עשרה שעות ביממה.
ומעכשיו, גם אתם תצטרפו אלי לדבר יחד בשפה הזו.
אם אתם קוראים את המדריך הזה,
סימן שאתם בדרך להשקעה.



השקעה - מה הם ראשי התיבות של המילה הזו?
ה- היתכנות כלכלית בטוחה עבורי.

ש- שוק הנדל"ן. מה הסיכונים והסיכויים בכל השקעה.
ק- קבלות על אנשי מקצוע. איך מוודאים שלא מרמים אותי?
ע- עתיד מול הווה- דירה בפריפריה לעומת יחידת דיוור
ה- השכרת הדירה בקלות



בחלק הבא של המדריך נמנה אחד לאחד את מרכיביה הסודיים של ההשקעה הבטוחה בסיעתא דשמיא.

ה - היתכנות כלכלית

השאלה הנפוצה ביותר שאני נשאלת על ידי אנשים היא השאלה הבאה:
האם אנחנו מסוגלים להשקיע?



שאלת יסוד, נכון?

יש לי גם תשובה לשאלה הזו.

אחרי נסיון של כמעט 700 אנשים שעבורם עשיתי את החשבון הזה אוכל לתת לכם כאן המלצה פשוטה שתעזור לכם לחשב האם אתם מסוגלים להשקיע. אם מדובר בדירה ראשונה עבורכם - נניח שאתם זוג צעיר וקיבלתם מההורים המסורים סכום ראשוני להשקעה בדירה. יתכן ומדובר בסכום שהצלחתם לחסוך מהמשכורת סוף סוף או אולי אתם רווקים שמניחים בצד כסף כל חודש.



האם אתם עונים להגדרה הזו?

השקעה בדירה ראשונה, דורשת הון עצמי של לפחות כ- 200,000 ₪. כמובן, התשובה הזו היא כוללנית, קיימים מקרים מעטים בהם ניתן לקנות דירה ראשונה בסכום



בס"ד

א פ ש ר

יותר נמוך.

אבל כמו שאמרנו - הם מועטים.

(יש אפשרות לפעמים להשיג הלוואת השלמה, אבל זה נושא למתקדמים)
 אחרי שספרתם את הכסף מתחת לבלטות,
 אם יש בידכם סכום של כ- 200,000 ₪ הון עצמי,
 אתם יכולים בעזרת ה' לקנות את הדירה הראשונה להשקעה.

איפ!

לפעמים באים אלי אנשים, שיש להם סכום ראשוני נמוך משה. נניח 130 אלף.
 כשהם שואלים כמה הם קרוצים לסכום הנדרש של 200 אלף שקלים, קורה דבר
 מעניין מאוד - הם מילים מוסיבציה חזקה לעבודה. איך אמרה לי השבוע גבי
 חני פריד מבית שמש? יש לי עסק פרטי! אני מסננת היוזם הרבה לקוחות, ולא
 מקבלת כל הצעת עבודה. עכשיו, כשאני יודעת כמה כסף אני צריכה להשיג
 בשביל להגיע לדירה המיוחלת שלנו, בעזרת ה' איך אל עצמי עוד שעות עבודה.
 אתך תקופה קצרה אזיע בעזרת ה' אל הסכום הזה. יש לי סיבה להתאמץ!!

אבל אתם יכולים להיות גם זוג ותיק, עם דירה משלכם.

עכשיו אתם בשלב הבא,

אתם רוצים לקנות דירה נוספת להשקעה.

דירה נוספת, נשמע משהו ששייך למליונרים?

שבו טוב על הכסא,

אתם עשויים להיות מופתעים מאוד כשנענה על השאלה



בס"ד

אפשר

הבאה -

כמה כסף נדרש כדי לקנות דירה שניה?

בשביל לקנות דירה שניה ומעלה
ניתן להתחיל בסכום של 70,000 ₪!!!
זה נשמע הזוי, נכון, וזה בסדר,
זה באמת נשמע כמו פנטזיה מסוג משובח.
אבל לא,
ברוך ה', אני מכירה את המסלול הזה מקרוב,
עברתי אותו עשרות פעמים עם לקוחות.



הנה סיפור שארע השבוע -

משפחת לנדמן מקרית ספר הגיעו אלי.

הם גרים בדירה ששווה 1,700,000

וממושכנת לטובת בנק פועלים בסכום של 250,000 ₪.



בנוסף לדירה יש להם חסכונות של 150 אלף ₪.
למשפחת לנדמן יש חמישה ילדים לחתן,

והרב שלהם אמר להם שזו השתדלות עבורם
להשקיע בדירה לנישואי הילדים.

התוכנית שבניתי להם היא כזו -

על פי החוק במדינת ישראל ניתן לקבל משכנתא
בסכום שמגיע עד למחצית שווי הדירה.

מה זה אומר לנו?

זאת אומרת שבדירה של משפחת לנדמן

"יש לנו כסף בקירות!" ממש כר!

שיעור חשבון קצרצר -

כמה זה חצי מ- 1,700,000? נכון, 850 אלף.

כיון שלמשפחת לנדמן קיימת משכנתא רק בסכום 250,000 אלף,
הם זכאים לקבל סכום נוסף על הקירות שלהם.

נמשכן את הדירה הקיימת בסכום של עוד כ- 600 אלף ₪.

נקנה שתי דירות, לא רק אחת!

כל דירה בערך ב 600,000 ₪.

נמשכן את שתי הדירות ב 50% מהשווי שלהן.

וכך נממן את התשלום על שתי הדירות.

נשאר לנו לשלם מס רכישה, שמשלמים על דירה שניה
ומעלה,



תיווך, לזוי אישי, יעוץ משכנתאות, עורך דין ועוד.
את ההוצאות הנוספת משלמים מהחסכונות של ה 150,000 ₪.

הבנתם?

כך מגיעים מ 150 אלף בחסכונות,
לשתי דירות להשקעה בעזרת ה'.
או מ 70,000 ₪ לדירה אחת להשקעה.

אתם עוצרים רגע את הנשימה מהפנטזיה,

אבל על הדף עד עכשיו הכל מובן, נכון?

נו, ואיך נחזיר את המשכנתא, אתם שואלים?
כמה משפחת לנדמן תחזיר כל חודש לבנק?
הם לוקחים משכנתא גדולה מאוד!!
ובכן,

על הסכום הכולל של 1,200,000 ₪
הם הולכים לשלם במשך כעשרים שנה
סכום חודשי של כ 6000 שקלים כולל ריביות.
(המדריך הזה נכתב בשנת תש"פ / 2020
וההחזרים מחושבים לפי הריביות המקובלות בבנקים
נכון לכתובת מדריך זה)
דמי השכירות על שתי הדירות יחד,
יכניסו אי"ה בהערכה זהירה, כ 4300 שקלים בחודש.



בס"ד

א פ ש ר

נשאר למשפחת לנדמן להוסיף כל חודש מהכיס סכום של כ
1700 ₪.

כמו שהבנו כבר, משפחת לנדמן מעוניינת בהחלט לחסוך,

לסכום היפה של 150,000 ₪ הם הגיעו מחסכונות כאלו.

רגע, אתם רוצים להרוס את החגיגה -

מה עם הוצאות חריגות? תיקונים? נזילות?

בטח!!

בתכנון ההשקעה של משפחת לנדמן

ניקח בחשבון את מה שאמר לי מנהל בנק מרכנתיל בירושלים:

אנחנו מחשבים הכנסה של שכירות לפי 10.3 חודשים. לא לפי 12 חודשים.

למה? כי בנדל"ן להשקעה קיימות גם הוצאות אחזקה

כמו תיקונים, תקופות ריקות בזמן החלפת שוכרים,

אביזרים חדשים שנדרשים כמו מזגנים או מנהל נכסים.

חשוב לקחת בחשבון שיש זמנים ריקים, יש הוצאות על הנכס,

יש תיקונים, יש צורך בהחלפת מזגנים, או במנהל נכסים.



יכולת החזר משכנתא
והון עצמי נדרש בשביל
להשקיע בדירה



אבל רגע, אל תבהלו מכל ההוצאות האלו,
את כל אלו אני לוקחת בחשבון כשאנחנו בונים באופן אישי

את תיק ההשקעה שמתאים לכם.

נו, עכשיו ברור לכם יותר איך תוכלו לדעת

האם אתם יכולים להשקיע בדירה?

בנוסף למדריך זה, תוכלו לקבל אצלי אבחון אישי של יכולת השקעה
בדירה.

אבחון שיתן לכם מענה לשאלות -

האם אתם מסוגלים להשקיע?

באיזה סכום?

כיצד תרגישו בכיס בכל חודש את ההשקעה -

וכמובן, החשוב ביותר - **אבחון זה יתן לכם את הבטחון**

שאתם זקוקים לו כל כך בהשקעה בדירה.

מידע מורחב יותר על האבחון תוכלו לקבל באתר -

efshar777@gmail.com ובמייל efshar-nadlan.co.il

ש - שוק הנדל"ן, סיכויים וסיכונים

השאלה הבאה הנשאלת היא שאלת השוק -

איך נדע איפה כדאי להשקיע?

נתחיל מהפן האישי שלי, כמו שאמרתי כבר,



אני לא מלווה בהשקעות שלא השקעתי בהן,
ולכן אתחיל להסביר איפה אני, באופן אישי, לא משקיעה.

מה מפחיד אותי יותר מדי?

אני מזכירה לכם שברוך ה' אני אשת אברך שיושב ולומד,
ואנחנו הורים לתשעה ילדים כן ירבו.
במשך קרוב לעשרים שנה עבדתי בתיכון לבנות כרכזת חברתית,
המשכורת שלנו היתה משכורת של אברך ומורה.
אתם מבינים לבד שסגנון חיים כזה
לא מאפשר לנו לקיחת סיכונים גדולים מדי על הכסף שלנו ושל הבנק.
הפחד מאובדן ההשקעה הוא גדול כל כך,
ולכן, בסגנון ההשקעה האישי שלנו
בחרנו בהשקעות שהסיכון שלהם הוא הנמוך ביותר.

שמעתם על המשוואה- סיכון = סיכוי?

ככל שהסיכוי יותר גדול, הסיכון גדל בהתאמה.
נכון, קיימים אפיקי השקעה ריווחיים יותר,
אבל היות והסיכון שלהם גדול מידי עבורנו,
בחרנו להשקיע באפיקי נדל"ן
שאומנם גובה הסיכוי בהם נמוך יחסית,
אבל גם הסיכון נמוך באותה מידה.



בתור אחת שמתעניינת בהשקעות
אתם מבינים לבד שקיבלתי עשרות הצעות להשקעה, נכון?



המבחן העיקרי שכל הצעה כזו עוברת-

האם סיכון ברמה כזו מתאים לי?

זה אחד מהדברים המרכזיים ביותר שחשוב לי לתת ביעוץ.

התאמה של הסיכון ליכולת הכלכלית האישית.

עכשיו תשאלו, במה לא השקעת?



לא השקעתי בקרקעות.

שמעתי מהרה"ג צבי ברוורמן שליט"א, מו"צ בביתר עילית,

שהשקעה בקרקעות מסוכנת.

יותר מזה,

הרב ברוורמן סיפר שכאשר באו אליו יזמים של קרקעות בטענה, מדוע הוא יוצא נגדם, הוא הזמין אותם לשיחה על פרטי העיסקאות שהם מציעים.

בסיום הפגישה אמר להם, שאם היה יודע לפני פרסום המכתב, עד כמה ההצעה שלהם מסוכנת,

היה יוצא במכתב חריף הרבה יותר נגד ההשקעה בקרקעות.

ולמה?

השקעה בקרקעות היא השקעה מאד מסוכנת.

בדרך כלל לצד ההבטחות הגבוהות

תראו גם הדגשה שהקרקעות אינן זמינות לבניה מיידית.

קרקעות כאלו אי אפשר לעולם לדעת מתי יוכשרו לבניה,

והאם בכלל יקרה דבר כזה.

השקעה בקרקעות מסוכנת לכסף שלי. נקודה.

במה עוד בחרתי שלא להשקיע? נדל"ן בחו"ל.

למה לא? אתם שואלים,

הרי שמענו דוקא הרבה על משקיעים

שקונים דירות באירופה ובארה"ב.



התשובה פשוטה מאוד -

אני ישראלית. אני לא רגילה לטוס.

וכאמא למשפחה גדולה ב"ה בודאי טיסות לא מתאימות לי.

השקעה בחו"ל דורשת גישה למקום,

הכרות אישית עם מנהלי הנכסים,

הכרות עם מערכת החוקים במדינת ההשקעה.

מה נעשה אם השוכר הכושי עוזב את הדירה ומשאיר אחריו נזקים?

איך מתנהלים בנוגע לפינוי דיירים סרבני תשלום?

בקיצור, השקעה בחו"ל רחוקה מידי בשבילי.

כשאין לי נגישות למקום, הסיכון ליפול טרף לרמאים גדול מידי עבורי.

ולכן לא השקעתי שם.

במה עוד בחרתי שלא להשקיע?

בקבוצות רכישה.

למה? כיון שקבוצת רכישה היא השקעה טובה כאשר היא מצליחה.

למה הכוונה?

שמעתי מהרה"ג הרב קסלר שליט"א מרא דאתרא של מודיעין עילית

שבערך שלוש מתוך עשר קבוצות רכישה מצליחות.

ומה קורה בשבע הקבוצות האחרות?

עיכובים בלוחות זמנים ועליית המחיר הסופי

הרבה מעבר לסכום ששוער בתחילת הדרך.

כל זה בנגיעה קטנה מלמעלה,



בס"ד

א פ ש ר

בלי לפרט על העיכובים הארוכים כל כך שהיו באחיסמך,
בחריש ובמתחם גולובנציץ בבית שמש.

קבוצות רכישה אלו התעכבו הרבה מעבר לעיכובים סטנדרטיים.
על העיכובים האלו משלמים הרוכשים בריביות לבנק,
בדמי השכירות ובעוגמת הנפש הגדולה.
גם בקבוצות "רגילות" שכמעט הכל הולך טוב,
הסיכון לעיכוב במסירה ובמחיר הסופי גדול מידי עבורי.

מה אני עוד בודקת?

עיסקאות בתחום המסחרי.

נדל"ן מסחרי פרושו של דבר השכרת שטחים לחנויות ומשרדים וכדומה.
הרווח בנדלן מסחרי גדול פי כמה וכמה מדירה להשקעה.
באותה מידה גדול גם הסיכון שלו.
למה?

על כל נכס מסחרי יש הוצאות נוספות שלפעמים שוכחים אותם.
בהשקעה בנדל"ן מסחרי יש לקחת בחשבון
את המע"מ שמשלמים על השכרה לעסק,
דמי להנהלת הבנין והוצאות נוספות שלא קיימות בנדל"ן למגורים.
נכון, אתם צודקים, גם אחרי ההוצאות האלו,
עדין התשואה תהיה גבוהה יותר.
אבל כאן מגיע הסיכון הגדול-



השכרת נכס מסחרי קשה יותר.
 בשונה מדירות, שבהן קיים מחסור קבוע בארץ,
 אין כרגע בכלל מחסור בנכס מסחרי.
 ולכן, השקעה מסחרית דורשת זהירות גבוהה יותר
 ובדיקה יסודית מאוד.

במה כן השקעתי ברוך ה'?

בדירות מוכנות.

דירה למגורים עם יחידה להשכרה
 או דירה להשקעה בפריפריה.
 כאן הסיכון מתאים לי בעזרת ה'.

למה?

במקרים כאלו הדירה מוכנה להשכרה.
 אנחנו בודקים מראש שמדובר באזור עם ביקוש טוב לשכירות,
 סכום ההשקעה מתאים ליכולת שלי,
 וגם אם הדירה תעמוד מידי פעם ריקה,
 הרי שכבר לקחנו את ההוצאות האלו בחשבון.
 לכן, את הדרך הזו עשיתי כבר כל כך הרבה פעמים.
 ואכן התברר שגודל הסיכון מתאים לנו בהחלט.
 ומתאים גם למאות אנשים שבאים להתייעץ איתי,



ורוצים סיכון שמתאים לכיס שלהם.
האם זה סיכון שמתאים גם לכם?

ק - קבלות על אנשי מקצוע

אחד הפחדים שמונעים מהרבה אנשים להשקיע הוא הפחד מרמאויות.
מובן מאוד.

הפיתוי בשוק הנדל"ן הוא גבוה, ואיתו גם הסיכוי ליפול אצל רמאים.
למה? מדובר בשוק שמגלגל סכומים גבוהים מאוד,
ואם אין יראת אלוקים במקום הזה,

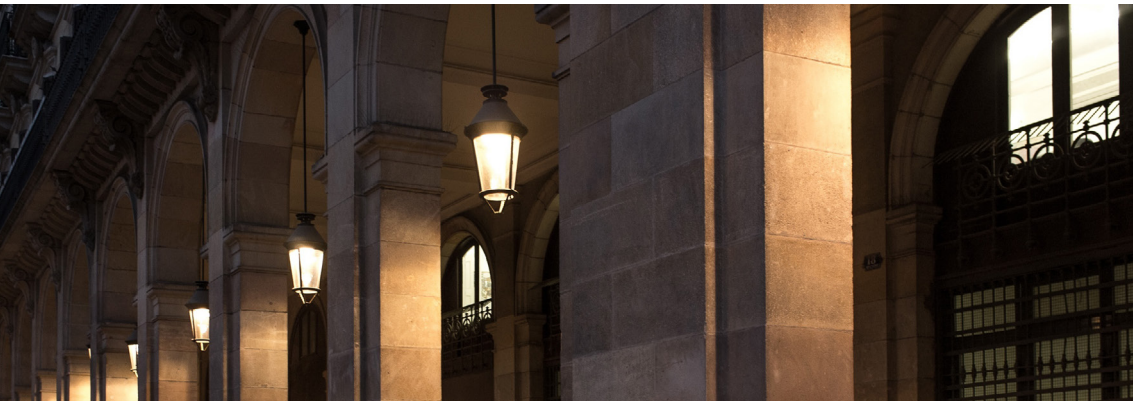
בשוק הגדול של הנדל"ן
קיימים בעלי מקצוע רבים.
איך נבדוק את האמינות
שלהם?



הרי שעלולים בקלות ליפול בידים של רמאים.
עד כדי כך, אתם שואלים?
כן, גם אני נפלתי בזה.



אני זוכרת את הדירה הראשונה שקנינו בחיפה.
 מתווכת מקומית הבטיחה לי אז שאקבל על הדירה דמי שכירות
 של 1700 ₪. בששון קניתי אותה.
 וכשבאתי להשכיר אותה, גיליתי לחרדתי שאנחנו בקושי מצליחים
 להשכיר אותה ב 1350 שקלים!
 וגם זה אחרי שלושה חודשים של נסיונות.
 איפה היתה המתווכת השקרנית, אתם שואלים?
 תענו אתם - כמובן לא זמינה.
 לא בארץ, לא יכולה לענות כרגע, עסוקה בפגישות, תחזור אלי..
 הבנתם כבר, אה? ... "תרצת נפוצה".



ועד שקלטתי את מצבי, נאלצתי להשכיר ב 1350 שקלים,
 ולספוג את ההפסד החודשי.
 זו דוגמא קלאסית.
 עשרות פעמים נתקלתי במתווכים שמשווקים דירות בסכומים



הגבוהים מהמחיר שלהם, ומציינים שזה מחיר מציאה.
ומה קורה אז?

מגיע אברך תמים, באזור מגוריו המחיר של דירת שלושה חדרים עומד על יותר ממיליון שקלים, כשהוא שומע מהמתווך שהדירה ב550 אלף שקלים היא מציאה, הוא חותם עליה מיד. הוא לא מכיר את השוק ולא מבין שהמציאה פה היא של המתווך, ש"עשה עליו סיבוב". אם אתם קוראים את מדורי "רשות הרבים" בעיתון קראתם על נוכלויות כאלו, חדשים לבקרים, מן הסתם.

ואכן. זה מפחיד.

באותה מידה יש להזהר גם בתחום אנשי המקצוע הנוספים - כמו עורך דין. נפלתי פעם עם עורך דין מקומי, מירושלים. שהיה מאד מאד זול, והתפתיתי לקחת אותו. אחרי חודשיים, כשבאתי לרשום הערת אזהרה לטובת הבנק למשכנתאות, גיליתי לחרדתי שהעורך דין לא רשם על שמי הערת אזהרה!! אתם יודעים מה המשמעות של הענין? באופן תיאורטי, המוכר שקיבל כבר 10% מהכסף, יכול למכור מחר את הדירה לעוד מישהו!!!!!!

קיימים אנשי מקצוע אמינים רבים,



צריך רק לדעת איך למצוא אותם.
איך מוצאים אותם, אה?
הדרך למצוא אותם פשוטה מאוד.
אין חכם כבעל הנסיון.
נסו לברר אצל משקיעים שקנו לפניכם,
הם יוכלו להפנות אתכם לבעלי מקצוע שהם ממליצים עליהם.
לרוב יהיו אלו מקצוענים האמיתיים והאמינים בשטח.
אם תוכלו לקבל המלצות מלקוחות אחרים שקנו לפניכם,
איך התנהלו עם בעלי המקצוע האלו בשטח.



חשוב מאוד לדעת, השתדלות זו תחסוך לכם סכומים גבוהים,
ותתן לדמי ההשקעה שלכם בטחון בעז"ה.



אי.פ.

איך תזיזו למשקיעים מנוסים? באתר יד2 בחלק של השכרת דירות מי משכיר דירה? משקיע.

תתקשרו לעשרה מפרסמי דירות בעיר אותה חרתם, ותבקשו המלצה על בעלי מקצוע. רוצו ישמחו לתת לכם את המידע.

אין מידע אמין יותר מאשר שמישהו מאקור ראשון ומנסה על עצותם בשטח.

ע - עתיד מול הווה - דירה בפריפריה לעומת יחידת דיוור

הנה מייל שהגיע אלי אתמול ככתבו וכלשונו:

חיה, בוקר טוב!

יש לי שאלה קצת שונה

הולך להיות לנו הון עצמי של כ 150 אלף שח (מוכרים דירה יקרה וקונים במקום אחר. אחרי כל המיסים ושיפוץ בסיסי, הולך להישאר לנו סכום כזה, אולי אפילו קצת יותר)

ההתלבטות שלנו היא האם לקחת משכנתא של כחצי מליון ש"ח, שתכוסה עי השכירות, או לבנות יחידה מהכסף הזה, ומקסימום לקחת משכנתא קטנה לכיסוי הוצאות (100 אלף שח או קצת יותר), להרויח פחות אבל גם הסיכון עצמו נמוך הרבה יותר.

למה ההתלבטות? כי אנחנו פוחדים ממש מלקיחת משכנתא כשאנחנו עצמנו לא תמיד שורדים חודש טוב, ומה יקרה כשייוצר פער של כמה חודשים ללא שכירות.



דבר כזה יכול להפיל אותנו לחלוטין. (אם נצא מנקודת הנחה שהכסף של השכירות ייכנס לחשבון משלו, והשימוש היחיד של החשבון יהיה המשכנתא, לצורך העניין)

איך פותרים חשש כזה?" מיכל

שאלה זו גם היא אחת מהשאלות המכוננות -

שאלת מליון הדולר.

במה עדיף להשקיע, ברכישת דירה בפריפריה, או בבניית יחידת מגורים להשכרה בצמוד לבית, במידה וניתן לעשות את זה כמובן. בשורות הבאות נעשה קצת סדר בעניין- לבנייה של יחידת דיור קיימים כמה יתרונות חשובים: ביחידת דיור קהל היעד של השוכרים הוא מתוך הקהילה המוכרת לנו, אנשים שומרי תורה ומצוות. דבר שיחסוך לנו דמי ניהול של הנכס. סכום ההשקעה ביחידת דיור נמוך באופן משמעותי בהשוואה לסכום המושקע ברכישת דירה. למה? הקרקע כבר שלכם, התשלום הוא עבור הבניה בלבד. על פי רוב קל יהיה להשכיר את היחידה מכיון שמדובר בבניה חדשה, מהניילונים.



התשואה גדולה באופן משמעותי. אפשר להגיע ל 9% תשואה, כפול מהתשואה המושגת בהשכרת דירה.

לצד היתרונות שמנינו, קיימים כמוכן גם חסרונות -

כיון שהנכס הזה הוא חלק מהבית שלכם, כמעט ולא תוכלו למכור אותו בנפרד, אלא רק בטאבו משותף - דבר שמוריד את הערך הבסיסי של הדירה שלכם וגם את שווי היחידה ב 30% מערכה. ממילא, נכס כזה לא ניתן למימוש למטרת נישואי ילדים. לרוב אין אפשרות לקחת משכנתא על דירה שנקנית בטאבו משותף.



אחרי בניית יחידות בד"כ כבר מיצינו את הפוטנציאל בדירה. בניית יחידה מושפעת גם מהשכנים ומהאופציות הקיימות. עלולות להיות התנגדויות של שכנים, חוסר פרגון ומחלוקות, הן בגלל הבניה והן בגלל תוספת הדיירים לבנין.

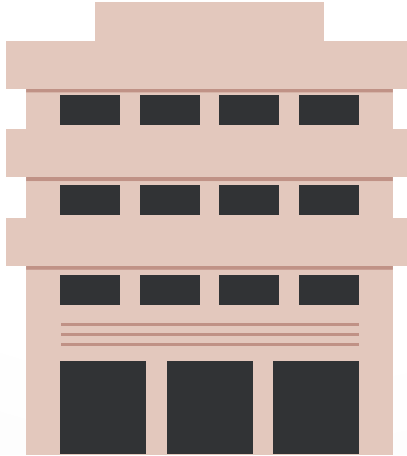


תוספת של יחידת דיור לא גורמת כמעט לעליה בערך הנכס.

יתרונות וחסרונות של בניית יחידה להשכרה ליד הבית

חסרונות

- מכירה מוגבלת
- לטאבט משותף
- מוריד מערך הדירה הבסיסית
- אין משכנתא במכירה
- אין עליית ערך נכס
- יכולת הבניה מוגבלת
- כעס של שכנים



יתרונות

- השכרה לשכנים
- שומרי שבת
- חסכון בדמי ניהול
- סכום השקעה נמוך
- בניה חדשה
- תשואה גבוהה

בפועל, ראיתי שהתועלת העיקרית של השקעה ביחידת דיור היא מימון המשכנתא השוטפת.

כשחיפשנו דירה בביתר לאחד מבני המשפחה, ראינו שהתקציב שלנו לקנות דירה למגורים הוא אפסי ביחס למחירי השוק. אבל בני הזוג רצו לגור בקווא בביתר. הפתרון היה לקנות דירה ולבנות בה יחידת דיור להשכרה, שתכסה חלק ניכר מעלות המשכנתא על הבית המקורי. זו שיטה מעולה למימון דירת מגורים.



אם נרצה להשוות,

כשאנחנו ניגשים לשוק ההשקעות בשביל להתארגן מראש לנישואי הילדים בנחת בעז"ה, התמונה נראית קצת שונה:

יתרונות של השקעה בדירה בפריפריה

הדירה רשומה בטאבו בפני עצמה.
ניתן למכור, למשכן ככל הנדרש.
אין הגבלה על כמות הדירות.
ואין תלות בבית שלי ובהסכמת שכנים.
בנוסף, ניתן לקבל משכנתא על הנכס הנרכש עד 50% מערכו.
זה מינוף אדיר להון העצמי.
לכן, עליית ערך נכס בארץ תבוא לידי ביטוי
בדירה נפרדת ולא ביחידת דיור.

ומהם החסרונות בדירת פריפריה?

דירה עולה יקר יותר.
התשואה בהשכרה נמוכה באופן משמעותי מהשכרת יחידת דיור.
במקרה הטוב נוכל להגיע ל 4% בהשכרת דירה חוקית
ול 6% בהשכרת דירה מפוצלת.
הדירה נמצאת באזור מרוחק יותר ולכן קשה יותר להשכיר אותה,
לרוב השקעה כזו מחייבת להתנהל מול מנהל נכסים מקומי.
הדירה תהיה לרוב ישנה יותר,



בס"ד

א פ ש ר

אזורי ההשקעה הם אזורים בהם הדירות בנויות ארבעים שנה ויותר.

יתרונות וחסרונות של דירה בפריפריה

חסרונות

- השקעה יקרה
- קושי להשכיר מרחוק
- ישן
- השכרה לציבור שאינו שומר תומ"צ



יתרונות

- רשומה בטאבו
- יש משכנתא
- אין הגבלה על כמות ההשקעה בדירות
- סודיות
- יש בד"כ עליית ערך נכס
- אין הגבלה במכירה

בפועל, הנסיון העיקרי שלי הוא דוקא ברכישת דירות ולא ביחידות דיור.

משתי סיבות- בניית יחידות מוגבלת בהסכמת השכנים ובאפשרות טכנית לבנייה.

ובנוסף, כשאנו מדברים על נדל"ן

כהשקעה בשביל לחתן את הילדים בנחת,

רווחי הרבה יותר לרכוש דירות,

לתת להן לכסות את דמי ההשקעה על ידי השכרה לטווח שנים ארוך,

ובבוא העת למכור או למשכן אותם לקראת נישואי כל ילד וילד.

ה - השכרת הדירה בקלות וברוח

הנה, הגענו לפרק האחרון. להשכרה בפועל.

זה השלב שבו מרגישים פעמים רבות מתח קל.



בס"ד

א פ ש ר

עכשיו זה מבחן ההשקעה.

האם ההשקעה היתה נכונה?

האם היא תצליח?

יהיה ביקוש?

בכמה נשכיר?

תוך כמה זמן?

אנחנו בוחנים את כל הדרך שעשינו, ומקוים לטוב. כמובן, כמו כל נושא, מתחילים בתפילה. בכל יום אני מתפללת על ההשקעות שלנו על ההשקעות של הלקוחות שלי. מתפללת שנזכה לראות את חסדי ה' בכל חלק של ההשקעה.

אחד הלקוחות הראשונים שלי, קיבל הכוונה מרבינו מרן רבי יעקב אידלשטיין זכר צדיק לברכה. שיאמר כל יום את הפרקים כ"ג וכ"ד בתהילים להצלחת ההשקעה. הרב זצ"ל לא נימק מדוע דוקא פרקים אלו. אך מצאתי שם פסוקים שמדברים מאד על הנושאים שלנו- "ה' רועי.. אחסר..." "מי יעלה.. נקי כפים ובר לבב". בכל יום, עם אמירת הפרקים והתפילות שאנחנו מכוונים בהם להתעסקות בדירות לשם שמים. אנחנו מתחזקים באמונה ובטחון שהכל משמים,



ואנחנו מצווים על ההשתדלות, לא על התוצאה.
זה החלק הראשון, החלק הרוחני,
החלק של "להתהלך לפני... בארצות החיים".

אחרי החלק הזה, מגיע גם החלק של ההשתדלות המעשית-
ברוב הערים שמתאימות להשקעה קיימת היום גם אפשרות של העזרות
במנהלי נכסים.

מהו מנהל נכס?

מנהל נכסים מנהל את כל נושא ההשכרה.
תפקידו להשכיר את הדירה,



להיות בקשר השוטף עם השוכר.
מנהל נכסים אמין לא יתן אפילו את מספר הטלפון שלכם לשוכר.
השוכר מכיר רק אותו.
מנהל הנכסים בודק את השוכר הפוטנציאלי שמתעניין בדירה שלכם,



הוא זה שבדק את האמינות שלו ואת היכולת הכלכלית לעמוד בתשלומים.

מעביר אותו בדיקת **dbi** (שגם הבנקים דרך אגב, מעבירים כל לקוח שבא לבקש משכנתא)

חותם חוזה עם השוכר, מעביר לכם את הצ'קים

ועונה לבעיות שוטפות במהלך השנה.

המחיר המקובל למנהל נכסים

הוא תשלום של חודש שכירות אחד לכל שנה.

לדוגמא, אם השכרתם את הדירה ב 2300 שקלים.

אתם תקבלו 11 צ'קים ומנהל הנכסים יקבל את הצ'ק הראשון.

כמובן, חשוב מאוד למצוא מנהל נכסים אמין.

שיעבוד בזריזות על השכרת הדירה. ולא יפסיד זמן.

אחד כזה שלא יאמר לכם כל שבועיים שצריך להחליף צנרת או מזגן.

אם תמצאו מנהל נכסים מוצלח,

תזכו להשקעה ב"ראש שקט" באמת.

טיפ!

לא בכל דירה אין לוקחת מנהל נכסים. למה? כי יש דירות שהשוכר נשאר בהן לאורך אורך מאד. יש לי לדוגמא, שוכר חדרה, שגר בדירה כבר יותר מעשר שנים. שיאמתי פעם ראשונה למנהל נכסים בשנה הראשונה, ומכאן ואילך אין חוסכת את העלות השנתית הזו, מאריכה לבד את חוזה השכירות לשנה נוספת ומתענאת איתו ישירות. את השוכר הזה לא ראיתי מעולם פנימ אל פנימ, גם לא נדרשתי לכך.



איך עושים את זה?

תוכלו לקבל אצלנו מידע והכוונה מדויקים

כיצד מתנהלים באופן אישי מול שוכר.

ומה עושים חס וחלילה כשמתעוררות בעיות עם השוכר -

מקרים כמו חזרת צ'קים ותלונות אחרות.

תכליס, מה עושים עכשיו?

"מה השלב הראשון?"

"מה סדר הפעולות?"



"אנחנו כל כך עסוקים, לקנות דירה נשמע לנו תהליך ארוך מדי".

"אין לנו זמן להתעסק עם כל הנושא של קניית דירה."

"יש לי זמן מועט מאוד, איך אני מקדיש אותו למשימות הנכונות, בסדר

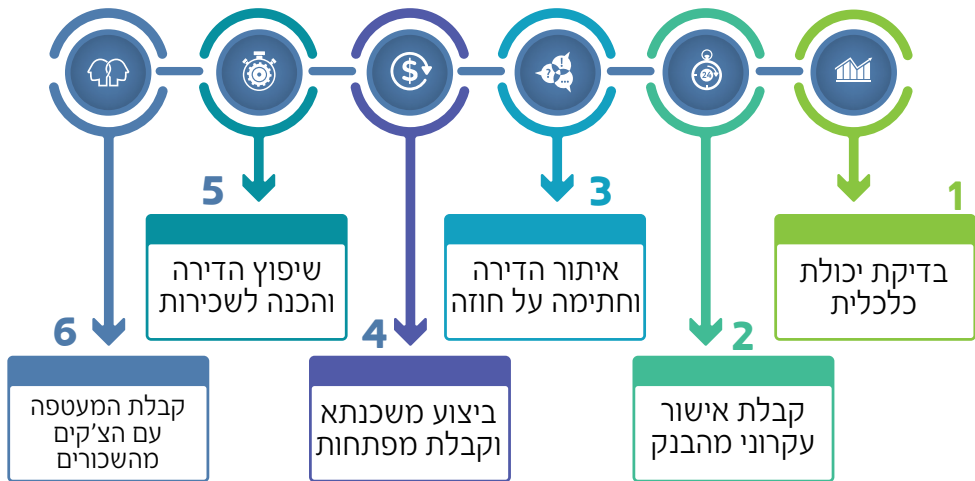
הנכון, בלי לעשות טעויות"



השאלות האלו אופייניות מאוד למי שמעוניין להשקיע בנדל"ן.
 אם החזקתם איתנו מעמד עד כאן,
 נוכל להניח שגם אתם שואלים את השאלות האלו -

מה התשובות, תשאלו? פשוט מאוד.

סדר הפעולות ברכישת דירה להשקעה



בכל שלב בתהליך קיימים טיפים
 כיצד לעבור אותו באופן קצר, יעיל
 והחשוב ביותר - בטוח..
 ניקח לדוגמא, קבלת אישור עקרוני מהבנק.



תוכלו ללכת עם יועץ משכנתאות,
ותוכלו גם לבדוק קודם בכוחות עצמכם
האם תקבלו אישור ועל איזה סכום.
שלב איתור הנכס -

ניתן לחפש במשך חודשים ארוכים אחרי מציאות,
אבל לא בטוח בכלל שאתם מחפשים במקום בטוח לשכירויות.
ואפשר לקבל הכוונה מדויקת איפה לחפש, ובאיזה מחיר.
ואפילו, מי הם המתווכים איתם מומלץ לעבוד.
אפשר לחסוך בשיפוץ, אבל להתקשות במציאת שוכרים.



מנגד, אתם עלולים לבזבז הרבה כסף על שיפוצים מיותרים,
שלא יוסיפו לכם רווח בצ'קים מהשוכרים.
אפשר גם להתייעץ עם מישהו שמכיר את שוק השכירות בפועל,
כמו מנהלי נכסים מקומיים אמינים,



ולשמוע מהו המינימום שנדרש להשקיע בדירה,
 כדי להרויח בה את המקסימום.
 ולעשות חישוב של השקעה מול הרווח.
 הכל ענין של בירור, התיעצות עם אנשים שכבר השקיעו לפניכם,
 ושל חישוב זהיר.
 כדי שהכסף שלכם יהיה בטוח וריווחי בעזרת ה'.

לסיכום,

אם הגעתם עד כאן, אתם כנראה שוקלים ברצינות להשקיע בדירה.
 בשבילכם, בשביל עתיד ילדיכם.
 כולי תקוה שהמדריך הזה סיפק לכם מידע
 שיוכל לעזור לכם בדרך הזו.
 במדריך הזה השתדלתי לתת את עצמי,
 מתוך כנות ושקיפות מלאה.
 שיתפתי אתכם לא מעט בחוויות האישיות שלי,
 כדי שתוכלו להרגיש כמה הצעד הזה נגיש ומציאותי
 גם עבורכם בעזרת ה'.
 אני רואה את המדריך הזה
 כחלק מהשליחות שלי כרגע בחיים,
 לעזור לאנשים להגיע לדירה להשקעה בקלות ובבטחון בעזרת ה'.



למה אנשים באים אלי?

כשרוצים ללכת בדרך חדשה,

אין כמו לבוא אל מי שצעד בה פעמים רבות כל כך, ולבקש ממנו להראות את המסלול. קבלו את הקריאה הזו שלי - "בואו אחרי". כאן יש להזהר, במקום ההוא טמון מוקש. באזור איקס מקבלים בפועל סכום מסוים ולעיר היא אל תתקרבו, אין בה ביקוש לשכירות. אני משתפת אתכם בגובה העינים, מתוך הנסיון האישי הרב שלנו, ומאפשרת לכם להגיע גם אתם להשקעת נדל"ן בקלות ובבטחון בעזרת ה'.

העסק שלנו נותן מעטפת תומכת ומלווה

של כל חלקי תהליך ההשקעה -

יעוץ לבדיקת היכולת האישית להשקעה, איתור הנכסים הטובים במקומות הריווחיים, ניהול משא ומתן לתנאים טובים, עד לשלב האחרון של שיפוץ והשכרת דירה.

המעטפת המלאה נותנת את הבטחון שכל משקיע זקוק לו כל כך.



בטחון שהוא עושה בעזרת ה' את העיסקה הכי נכונה בשבילן,
ושומרת על הכסף שלכם בטוח, בסיעתא דשמיא.

אז הגעתם לרגע הזה
שאפשר בעז"ה להתחיל.
ישבתם וחקרתם וחשבתם
ואתם ממש רוצים לבדוק-
אבל הפעם ברצינות-
עד כמה, אם בכלל,
מתאים לכם להשקיע בשוק הנדל"ן.

אני יודעת שיש המון שאלות,
דברים שאתם לא בטוחים לגביהם
או לא מבינים בהם
וגם המון התלבטויות-
איך מתחילים?
מה עושים קודם?

ללכת לבנק לבקש משכנתא?
להתחיל לחפש דירות לבד?
לפנות למתווך?
אולי משהו אחר שלא חשבתם עליו?



בס"ד

אפשר

ורגע,

אולי בכלל אין לכם מספיק כדי להשקיע?
ואולי אתם מפספסים משהו ממש מהותי וחשוב?

אחרי 15 שנה בתחום,
אני חושבת שאין שאלה שלא נתקלתי בה,
ואין סיטואציה שקשורה לתחום שלא התמודדתי איתה.

ולכן החלטתי, מעבר לליווי שאני מעניקה
לאלו שבחרו להתחיל תהליך רכישה,
להציע מענה גם לאנשים
שנמצאים בדיוק במצב שלכם

כדי שכשתחליטו ללכת על זה,
תוכלו לעשות את זה בלב רגוע
ומתוך ידיעה ברורה של כל ההיבטים והזוויות בתמונה.

אז אם גם אתם רוצים לענות לעצמכם
על כל השאלות והספקות,
לפני שאתם עושים את הצעד הראשון



יש לי עבורכם 2 פתרונות פשוטים-
ואתם מוזמנים לבחור את זה שהכי מתאים לכם:

1. אבחון אישי להתאמת השקעה.

אבחון מקצועי, מדוייק ומותאם אישית
שיאפשר לכם לעשות את השלב הראשון
כדי לקבל את ההחלטה הטובה ביותר.

בסיום האבחון תדעו:

- מה מתאים ונכון עבורכם-
 - לעשות עכשיו מבחינת השקעה בנדל"ן
 - לאן לפנות ואיך ומאיפה להתחיל -
- הצעות מעשיות שיאפשרו לכם לצאת לדרך

איך זה עובד?

אני שולחת לכם **שאלון מפורט**
כדי לקבל את כל המידע שיסייע לי לכוון אתכם.
אתם מחזירים אותו אלי מלא
ואני עוברת עליו, לומדת להכיר אתכם
ומתאמת אתכם **שיחה טלפונית של 20 דקות**
כדי לבנות **תוכנית מותאמת אישית**



שתאפשר לכם לעשות את הצעד הראשון.

ייצרתי את האבחון הזה כדי לאפשר לכם לקבל את התשובות והמידע להם אתם זקוקים כדי להתחיל. לקבלת כל הפרטים על האבחון, מחיר ומבצעים לחצו [כאן](#).

2. פגישת יעוץ אישית.

אם עברתם את שלב השאלות הראשוניות, או שהסיטואציה שלכם קצת יותר מסובכת (למשל: זכיתם בדירה למשתכן, מתלבטים בין יחידות דיור לדירה בפריפריה, רוצים תמונה כללית של ההשקעה עם המלצות מעשיות)

אני מזמינה אתכם לפגישת יעוץ אישית.

בפגישה תקבלו ממני מענה מקיף

לכל שאלה, התלבטות או ספק

ותצאו עם:

תוכנית אישית מלאה.

המלצות מסודרות מותאמות ליכולות ולצרכים שלכם.

רשימת מיקומים רלוונטיים לחיפוש דירה.



שמות של מתווכים שאפשר לסמוך עליהם.
פירוט עלויות, הוצאות ומחירים שתצטרכו לאורך הדרך.

הפגישה מתקיימת בירושלים בשעות הבוקר.
(אורך פגישה סטנדרטית הוא שעה.
ניתן להאריך אותה במידה ויש צורך ורצון)

החלטתם שהשקעה בפגישה אישית
יכולה לקדם אתכם?
לקבלת כל הפרטים על הפגישה, מחיר ומבצעים לחצו [כאן](#)

אם יש לכם שאלות או התלבטויות,
מוזמנים להשאיר לי פרטים במייל efshar777@gmail.com

מחכה לכם! כי השליחות שלי היא לעזור ליהודים נוספים להגיע בבטחון
לדירה להשקעה בעזרת ה'.

חיה ברנדויין - נדל"ן זה אפשרי בשבילך

efshar-nadlan.co.il | **050-4101585**

רוצים לקרוא עוד? הכנסו כאן לאתר שלנו

נ.ב. אם אתם מכירים מישהו שנושא דירות להשקעה עשוי
לעניין אותו, עשו לו טובה, ושלחו לו את המדריך הזה.