

הבית

מגזין הבית של הנדל"ן

בס"ד | פרשת שמיני | כ"ה בניסן תשפ"א 7/4/2021 | גליון מס' 134

3 הצד השני של הדירה

// בפתח הבית

9 בטבריה עם הרב דוד אוחנה

// הבית של הפריפריה

14 וועד הבית החליט לקחת חברה חיצונית לגבייה, האם יש לי זכות להתנגד?

// נדל"ן כהלכה

8

ארבעה קירות וקורת גג לכולם:

תכנית העבודה של שר הבינוי והשיכון ח"כ יעקב ליצמן לעולם הדיור 2021



הבית של הנדל"ן מאחל לכל הקוראים ולכל בית ישראל

קיץ בריא ופורה

"זעזעז הדי יוד החדדי"

**חדיש תהפוד
לקדית ספר!!!**

**הזריזים החכמים
קולטים מהר
באים. רואים.
מבינים. ורוכשים**

פתחנו 2 בניינים נוספים לציבור

053-3156492

h0533156492@gmail.com



הצד השני של הדירה

לבחור את הדירות ובתוך כשנתיים וחצי יכנסו המשפחות הראשונות לדירותיהם. זה לא מתפרסם בתקשורת כי זה לא באמת מעניין ההליך הזה, אבל אסור להתעלם ממנו כי זה בהחלט צעד משמעותי.



Hadas Parush/ Flash90

אנשים אוהבים לשחרר קיטור נגד הציבור: "הם לא עושים כלום", לא דואגים לציבור, "לא מביאים דירות במחירים סבירים", וכו'. גם בטור זה מידי פעם אנו משמיעים ביקורת נגד נציגי הציבור בנושא הדירה.

נכון, זה לא פותר את מצוקת הדירה

אבל זה רק ממחיש לנו את התהליך המפרך שצריך לעבור בדרך לדירה. ברור שאנחנו צריכים הרבה יותר דירות, הרבה יותר מכרזים לציבור החרדי - אבל צריך גם לראות את הצד השני של המטבע. או במקרה שלנו, את הצד השני של הדירה.

שיהיה לכולנו קיץ בריא! ■

זה עוד הליך בירוקרטי. במה דברים אמורים.

לפני כשנתיים התפרסם מכרז של מחיר למשתכן בבני ברק. מעל אלף זוגות צעירים חרדיים זכו במרכז ואמורים לקבל דירה בהנחה שנעה בין 600 אלף שקל למיליון שקל. תלוי בגודל הדירה.

בחודש האחרון הגיעו מאות משפחות

הוגנים: כל הליך שקשור לחתום הנדל"ן לוקח הרבה מאד שנים לקדם אותו. זה לא קשור לנציגי הציבור, כמו לבירוקרטיה הישראלית המפוארת שיודעת לתקוע תוכניות למשך שנים ארוכות, שזו מסורת ארוכת שנים מימי מפא"י העליזים שהיו צריכים לדאוג למשרות לאנ"ש בעלי הפנקס האדום - וכל פקיד שנוסף למערכת

➔ לתגובות הקליקו כאן habait.nadlan@gmail.com

להצטרפות למגזין הבית של הנדל"ן לחץ כאן

כל הזכויות שמורות ©

0533-117-585

למחלקת פרסום ושיווק לחץ כאן habait.nadlan@gmail.com

אין מערכת העיתון אחראית לתוכן המודעות, סגנון, אמיתותן וכשרותן ואין בשום פרסום משום נתינת גושפנקא כלשהיא.

הבית
מגזין הבית של הנדל"ן
מקבוצת JDN

לתגובות, הצעות, והארות לחץ כאן



נדל"ן בכותרות

דה מרקר: בקרוב תוכלו לבנות על הגג או להרחיב את הדירה - בלי לשאול את השכנים, לפי תזכיר תיקון לחוק, תתאפשר הרחבת דירה או מרפסת לשטחים משותפים, כמו גג או גינה, בלי הסכמת השכנים - אם אלה משויכים משפטית לבעלי הדירה ורשומים תחת שמם בטאבו.

חסידות גור: מדיבורים למעשים בשטח, בוועדת הדיור של החסידות יוצאים השבוע בפייולט במסגרתו ישכנו משפחות בעיר דימונה, כשאת דמי השכירות תשלם הוועדה למשך השנה הראשונה, בהמשך מתוכנן רכישת דירות במחירים מוזלים ע"י הוועדה.

כלכליסט: זינוק בהיקף המשכנתאות שנלקחו בחודש פברואר, המשיך את מגמת ההאצה שאפיינה את שנת 2020; חלקן של המשכנתאות במינוף גבוה הולך וגדל; על אף זינוק של פי 10 בהפרשות להפסדי אשראי בעקבות משבר הקורונה, הרווח הנקי של הבנקים מפעילות המשכנתאות אשתקד עמד על 1.7 מיליארד שקל.

גלובס: נתון מעניין ומפתיע, אחת מכל 20 עסקאות בשנה שעברה בישראל הייתה בעיר אשקלון, מחירי הדירות בעלייה וגם מחירי השכירות, ראש העירייה תומר גלאם: "נהפוך למטרופולין חשוב", חשוב לציין שזאת בעקבות השפעת תוכנית מחיר למשתכן בעיר, עם כ-7,000 דירות מוזלות שהוגרלו בכ-150 פרויקטים במסגרת התוכנית.

חריש: ב 68 דירות ללא הגרלה במסגרת מחיר למשתכן שנמכרו בשבועות האחרונים ע"י חברת שפיר, רוב בוחרים הדירות משתייכים למגזר החרדי ובכך גדל הגרעין החרדי בשכונה בעוד מספר מכובד של משפחות.



חנוקים

הבנקים וחברות האשראי מלחיצים?
מרגישים חנוקים עם הרבה הלוואות?
כל היום עובדים רק בשביל החובות?

**הפתרון: איחוד הלוואות!
נקטין לכם את הלחץ. בהתחייבות!**

לא אילנו אכמ? לא אילמתם!

חייגו עכשיו: 03-960-9307

חפשו אותנו: www.c-mimun.co.il

בסדנו השקעות מזמינה אתכם להצטרף להשקעה ב-TRUSSTOR (טראסטור), מיזם טכנולוגי מהפכני שעתיד לשנות את כללי המשחק בענף הבנייה. הצטרפו עכשיו ותתחילו להרוויח בגדול!

בוא להשקיע <<

TRUSSTOR

BESADNO



משכנתא - פרק אחרון

שצריכים לחתום ולאשר את ההלוואה, ואז זה עובר לבחינה.

ג) מכתב החרגה, הסבת ערבות, דרגה שניה, אישור עירייה, ועוד - אלו מושגים שנצטרך להכיר רק במקרים מיוחדים של רכישה מקבלן או מיחזור משכנתא, ולפיכך לא נרחיב עליהן כאן. רק נרגיע בקצרה כי על אף השמות המפוצצים, מדובר בד"כ במסמכים פשוטים אשר הבנק מכין וצריך רק חתימה של גוף שלישי (הקבלן/עירייה/הבנק השני) הליך פשוט מאוד בד"כ.



ברוכים השבים לשיגרה המבורכת, אמנם הפסקה רק של שבועיים, אבל בינתיים עברנו המון: פסח, קורונה, ובחירות. כזכור, אנו כאן עם סדרת "הדרך אל הדירה" ואנו כבר ממש ממש בסיום, לקראת קבלת המשכנתא. כעת יש כמה שלבים קצרים ולפעמים מורטי עצבים. בפרט שבד"כ

מדובר במירוץ מטורף נגד הזמן שבו התחייבתם להביא את הכסף, והזמן כידוע הוא הטוב שברצים. יוקל מאוד אם נכיר את המושגים הללו ומשמעותם:

ד) בחינה - בכל בנק יש מחלקת בחינה של העסקאות. שם יושבים פקידים מעצבנים אשר תפקידם למצוא איפה שכחתם לחתום, ומה לא בסדר בהר המסמכים שכה עמלתם עליו. לאחר שמחלקת הבחינה מאשרת כי המסמכים מתאימים למקור, לחוק, ולנהלים השונים, יועבר התשלום לביצוע.

ה) ביצוע - העברת המשכנתא ישירות לחשבון הבנק של המוכר. באווירת החג החולף ניתן לומר כי זה ה"נרצה" של המשכנתא. אם הגענו לכאן ברוך השם סיימנו את התשלום עבור הדירה, וכעת ניגש לקבלת המפתח, על כך בעז"ה בפרק הבעל"ט. ■

וכך כסף, יסכים למחיקת השעבוד על שמו. הליך קבלת המכתב הזה לוקח בערך יומיים שלושה, ויש לקחת את זה בחשבון, שלא להגיע למצב של איחור חלילה בתשלום.

ב) חיתום - הליך החתימה על כל הררי המסמכים, אותם הכרנו בפרק הקודם. כחלק מהליך זה, תתבקשו לפתוח חשבון בנק בבנק שנותן לכם את ההלוואה, וכן לשלם עבור פתיחת תיק. התשלום הוא בסביבות הרבע אחוז. זה נשמע קצת, אבל זה כמה אלפי שקלים טובים וניתן להתכווח עליהם. ככל שתקדימו להביא את הר המסמכים ייקל עליכם במו"מ מול הבנק (ביודעו שיש לכם עדיין אפשרות ללכת לבנק אחר והרווחים העצומים שלו ממכם יאבדו ממנו). אל תשכחו כי יש שני צדדים למטבע (תרתי משמע), ולאחר שאתם חותמים, גם הבנק צריך לחתום. בד"כ יש כמה דרגות בסניף

א) מכתב כוונות - נקדים בשאלה: נניח אתם לוקחים הלוואת משכנתא מבנק דיסקונט, אבל הוא לא יכול להעביר לכם את התשלום, משום שאיננו יכול לרשום שעבוד על שמו, היות שכרגע הדירה עדיין משועבדת, נגיד לבנק לאומי, בשל המשכנתא שמוכר הדירה לקח כאשר רכש אותה. מצד שני, בנק לאומי כמובן לא יסכים למחיקת השעבוד על שמו, עד שיקבל את השקל האחרון שמוכר הדירה חייב לו. מה עושים? לשם כך המציאו את "מכתב הכוונות", שזה בעצם מכתב התחייבות של הבנק הרשום, במקרה שלנו בנק לאומי, ובו הבנק מתחייב כי בתמורה לקבלת כך



מחלקה חדשה של ליווי משקיעי נדל"ן בכּוֹרֶת

// כל הפרטים //

אנחנו מחפשים בשבילך רק דירות באזורים טובים שניתן להשכיר אותם.

ומה אנחנו עושים עבור המשקיע?

מאתרים עבורך נכס מתאים לתוכנית העסקית של הלקוח (בחיפה ובקריות).

מביאים לך מקסימום מימון בנקאי (תוך שאיפה שלא תזדקק להון עצמי בכלל).

מפקחים על הליכי השיפוץ או החלוקה של הדירה עבור הלקוח שלנו (אנחנו גם ממליצים על קבלנים טובים ומסייעים לבצע התמחרות ביניהם).

דואגים לך שהדירה תושכר, ונמשיך לעזור לך גם אח"כ בבירוקרטיה של החלפת שוכרים, אחזקה שוטפת וכדו'.

ומה המחיר שאנחנו גובים?

מחירים רגילים ומקובלים. אנחנו לא לוקחים עלות מיוחדת עבור הליווי הכולל. להיפך, העובדה שאנחנו דואגים גם לתיווך, גם למשכנתא וגם לשיפוץ וניהול הנכס מאפשרת לנו להשיג לכם עסקה כוללת זולה יותר מאשר אילו הייתם צריכים ללכת לכמה גורמים נפרדים לכל שירות בנפרד!

במה אנחנו שונים מכל האחרים?

לפני הכל: מי שמכיר אותנו יודע שאנחנו מתמסרים

הכּוֹרֶת

מרכז מקצועי לכל תחומי הנדל"ן

מה המטרה שלנו?

לאפשר לכמעט כל אחד ואחת לקנות דירה שנייה / שלישית / רביעית, שתכלול את הקריטריונים הבאים:

ללא הון עצמי (ברוב המקרים).

השכירות בדרך כלל תכסה את המשכנתא ולעיתים תהיה גבוהה יותר.

בעוד 15-20 שנים אתה מוצא את עצמך בעל כמה דירות ללא משכנתא.

והכי מדהים: הדירה כנראה תכפיל או תשלש את שווייה בתקופה שתחזיק בה.

איזה סוג נכסים אנחנו מאתרים למשקיעים?

אנחנו מחפשים דירות בעלות נמוכה (בין 400 ל-700 אלף ש"ח).

אנחנו מחפשים דירות שיש להם פוטנציאל טוב להתחדשות עירונית והכפלת שווי בעשור הקרוב.

אחד גם מלווי משקיעים מקצוענים מהשורה הראשונה + יועצי משכנתאות תותחי על חלל + אדריכלים + שמאי מקרקעין + אדריכלים, הכל במשרד אחד וסנכרון מלא כדי לעבוד בשביל המשקיעים שלנו.

אז למה אתם מחכים?

אם בא לכם להשקיע בדירות בצורה הכי חכמה והכי משתלמת תשלחו לי כאן הודעה ותטופל מייד בשירות V.I.P

המספר שלנו: 072-2111105

Shalom@hacaveret.co.il

ללקוח ונותנים שירות יוצא מן הכלל. כל לקוח מרגיש אצלינו מלך.

יש לנו צוות של 15 אנשי מקצוע מעולים שכל מה שאיכפת לנו זה לזרז הליכים ולתקתק את כל מה שצריך בצורה הכי טובה.

אנחנו מוזרים כאלה שכל דבר עושים בצורה הכי טובה... מחפשים את הנכס הכי טוב... נותנים שירות הכי טוב... מביאים הכי הרבה מימון... דואגים לרביבות הכי זולות שאפשר... אולי אפשר לקרוא לזה פרפקציוניסטים. אבל יותר מדויק יהיה לומר שאנחנו באמת רוצים שתצליח, ונעשה כל מה שאפשר עבור זה.

אני חושב שאנחנו המקום היחיד שמחזיק במשרד

עו"ש פעם מינוס?

מסילה, ואתה בפלוס!

צוות הכלכלנים הבכיר שלנו
יעלה גם אותך אל המסילה!

מסילה
לכלכלה נבונה

תכנית העבודה של שר הבינוי והשיכון ח"כ יעקב ליצמן לעולם הדיור 2021:

הדיור הבא - מימון תשתיות תומכות דיור באמצעות תקציב רמ"י לטובת פיתוח תשתיות בהיקף של מיליארדי ₪ והגדלת היצע הדיור גם באזורי הביקוש. יכולת המימון של רמ"י להשקעה בתשתיות מאפשרת במקרים רבים את הגדלת היקף הזכויות בתוכניות ובאופן הזה, הכנסות המדינה משיווק גדלות, היצע הדיור עולה ומשאבי המדינה מנוצלים באופן יעיל לצרכי המשק.

- מחשוב כלל התהליכים והפחתת הבירוקרטיה

5. סיוע לחסרי דיור באמצעות מענקים והלוואות לחסרי דירה

- פרויקטים לדיור במחיר מופחת לזוגות צעירים
- מענקים לרוכשי דירות חדשות בפריפריה
- מענקים של 100 אלף ₪ לרכישת דירות יד שנייה בפריפריה
- הלוואות ומשכנתאות מוזלות לאוכלוסיות יעד
- יצירת מודלים לשכירות ארוכת טווח לחסרי דירה

שר הבינוי והשיכון יעקב ליצמן:

משבר הדיור החמור דורש שינוי מהפכני ויישום תכנית לאומית בתחום הדיור בישראל. בממשלה החדשה, נדרוש בהסכם הקואליציוני ליישם את תכנית הדיור שגיבשנו, מתוך הבנה כי האצת הדיור היא צעד מרכזי בהבראת המשק בעידן שאחרי הקורונה. ■

- הסכמי גג להתחדשות עירונית: לשיווק של אלפי יחידות דיור במסגרת של התחדשות עירונית ובתוך כך מתן מענה אמיתי ומקיף לתשתיות הערים ושדרוג מתחמי דיור בשכונות הוותיקות.
- שיפור מנגנון קרקע משלימה: מעבר משיטת קרקע משלימה לשיווק במכרז פומבי לכל המרבה במחיר לצורך השלמת הכדאיות הכלכלית באמצעות שימוש בהכנסות מהשיווקים.

3. לא מסיטים מבט. מסתכלים לעניים בעיניים - מהפכה בעולם הדיור הציבורי

- תוספת של כ-2,000 יח"ד לטובת הדיור הציבורי באמצעות שילוב דירות לטובת הדיור הציבורי במכרזי קרקע של משרד הבינוי והשיכון ורמ"י בשכונות חדשות ברחבי הארץ.
- הכרה ומתן מענה לנפגעי הקורונה הכלכלית
- לאחר עשרות שנים, עדכון הקריטריונים לקבלת סיוע בדיור ודיור ציבורי.
- מעבר למודל שכירות ארוכת טווח וקיצור התורים
- תיקון חוק מכר דירות (דיור ציבורי) ומניעת צמצום מסוכן של מאגר הדירות בדיור הציבורי

4. רמ"י: עצמאות הרשות והסטת משאבים לטובת תשתיות

- עצמאות תקציבית של רמ"י - תוגדר בחוק כמפעל עסקי רב שנתי
- מיקוד בהגדלת היצע הדיור והשקעה בתשתיות במטרה למנוע את משבר

1. השקעה בתשתיות תומכות דיור לטובת הגדלת היצע הדירות ב'מחיר מופחת' ודיור להשכרה

היעדר חריף בתקציבים לתשתיות עוצר דה פקטו בנייה של אלפי יחידות דיור. ללא הקצאת תקציבים באופן מיידי לטובת תשתיות תומכות דיור, אנו צפויים לחוות עליית מחירים ומשבר חברתי עמוק. כיום, ישנן כ-100 אלף יח"ד שלא משווקות בגלל חסמי פיתוח ותשתיות.

הקצאת 15 מיליארד ש"ח לחמש שנים לטובת הקמת תשתיות תומכות דיור, תחבורה, ניקוז, מים, ביוב, הקמת כיתות לימוד, גני ילדים, ומעונות יום. כל זאת באמצעות תקציב רמ"י וממקורות תקציביים נוספים. ההשקעה בתשתיות קריטיות להתרת חסמי פיתוח ופרסום מכרזים באופן שיצמצם את הפער בהיצע יחידות הדיור ויחזק את היציבות הנדרשת בשוק.

השקעה בתשתיות תומכות דיור גם לטובת הצמיחה שיכולה להתחולל במשק באמצעות גידול בהכנסות משיווק הקרקע, הכנסות ממיסים ויצירת מקומות תעסוקה. צמיחה כלכלית, אשר מיותר לציין את חשיבותה למשק בימים אלו, המתבטאת גם בחלקו של ענף הבנייה בתוצר העומד על 6.4% (ונמצא בעליה מתמדת משנת 2008).

2. מודל כלכלי חדשני לקידום התחדשות עירונית. שמים סוף לדשדוש התחום בישראל

- השקעת 2% מהכנסות רמ"י בפרויקטים של התחדשות עירונית: באמצעות הקמת קרן התחדשות עירונית ברמ"י.



ה 'א' בית של הפריפריה

ה 'א' בית של הפריפריה ביקר השבוע בעיה "ק' טבריה', ופגש את הרב דוד אוחנה, יו"ר 'דגל התורה' בעיר ומועמד הסיעה לכנסת

כאן במדור מאחלים לו ולכולנו שיזכה בקרוב לייצג משם את בני התורה ואת כל 'עמך בית ישראל'.

א **אמא** אמי מורתי מרת אסתר ע"ה אשת מו"ר אבי הגאון רבי שלמה אוחנה זצ"ל, נסתלקה מעמנו לפני כחודשיים. למרות סערות הזמן בעלותם לארה"ק זכו להקים בית של תורה כשאמו"ר הרביץ תורה עשרות בשנים.

ב **הרב ביטון/ברסלויער** רבני ציבור בני התורה בטבריה, מסורים לקהילותיהם כאשר ישא האומן את היונק...

ג **גפני** ר' מוישה, יו"ר התנועה הקדושה "דגל התורה". 30 שנה ידי לא משה מידו בעסקנות הציבורית. ד' יאריך ימיו על ממלכתו בעוז ובגאון.

ד **דודו בלוקה** טברייני אמיתי, כמו חייל עומד לצידי כשצריך.

ה **הר נוף** כתושב 'הר נוף' הירושלמית, הגעתי לטבריה עם רעייתי תחי' לכמה חודשים, והיום גם הנכדים שלי גרים פה...

ו **וועדת הדיור** יישר כח לוועדת הדיור של קהילות דגל התורה, שנוסדה ע"י הרב פינדרוס וכיום מוביל אותה הרב רבינסקי. אני קורא לכם - אל תרפו, יש בפריפריה מקום לאלפי משפחות כל שנה.

בשכונת 'הר נוף' וכדי לצמצם את עלויות ה'משכנתא' עבר לטבריה למספר חודשים, שנמשכים כבר מעל לשלושים שנה... ובלשון העם "הציץ ונפגע". הרב אוחנה התגלה מהר כבן תורה "ישיבישע"ר" במהותו והחל להפריח את השממה הרוחנית בעיר, ייסד כוללים ומוסדות תורה ואף מנהל את מוסדות "זיכרון מאיר" שנים רבות, וזאת בנוסף לשיעורו המפורסם ב'דף היומי' שלא מכבר סיים עם עשרות הלומדים את המחזור השלישי.

לפני 15 שנים נבחר לכהן כנציג דגל התורה בעיריה, ובכך התבלט בין הנציגים של התנועה במישור המוניציפלי בכלל ובפריפריה בפרט. לפני שנתיים נשלח ע"י גדולי ישראל להיות מועמד התנועה לכנסת, כשאנו



ה שבוע, המדור ביקר בעיה"ק טבריה, ופגש את הרב דוד אוחנה, יו"ר 'דגל התורה' בעיר. הרב אוחנה גדל בבני ברק ובישיבה גדולה למד ב"מאור התלמוד" ברחובות. לאחר נישואיו לכלתו הירושלמית התגורר תקופה





הבית של הפריפריה - המשך



זוזוגות צעירים אני קורא לזוגות הצעירים, ספרדים בני תורה, ליטאים, וחסידיים, בואו לטבריה, מחכים לכם, במחירים סבירים, כוללים, ומוסדות חינוך לכולם.

ח חבר כנסת להעצים את ההצלחות המקומיות במאות אחוזים...

ט טבריה בעבר טבריה היתה עיר של חופש, של בין הזמנים. בעשור האחרון בסייעתא דשמיא, היא נהפכה לנקודה משמעותית למגורים לציבור החרדי.

י ישיבה ישיבת מאור התלמוד בראשות מו"ר הגרא"י הכהן קוק שליט"א, חבר מועצה"ת, המקום בו יצקתי את יסודות חיי הרוחניים.

כ כשרות רק לאחרונה הצטרפו מספר עסקים שביקשו להצטרף לכשרויות המהודרות, מה שמעיד כמאה עדים על גידול מספר המשפחות החרדיות בעיר, גודל הדרישה מהווה סימן לקצב התרחבות הקהילות...

ל לומדי תורה בטבריה, קרוב לאלפיים אברכים ובחורי ישיבות מכל העדות והחוגים עמלים ולומדים את התורה"ק, סביב השנה כולה, בבתי

הכנסת ובבתי המדרש הרבים שבועיר.

מ מחירי הדירות מחירי הדירות בטבריה החל מ 500,000 עבור יד 2 והחל מ 800 לדירה חדשה בנוף כנרת. לחטוף לפני שיקפצו המחירים.

נ נוף כנרת פוריה טבריה של מעלה - תרתי משמע.

ס סיעתא דשמיא כל מה שנכתב לעיל ולהלן, הכל רק ב'סיעתא דשמיא'.

ע עיריה היום אין לנו מוצר כזה... אבל מוצר כזה שלא מתפקד, טוב שלא נברא - משנברא. - מניסיון...

פ פרנסה מרבית נשות הקהילות מועסקות בטבריה ובאזור. בנוסף לכך, אנחנו עסוקים עם ראשי הקהילות ע"מ לקדם מיזמי תעסוקה לנשים חרדיות.

צ ציות הציות המושלם לגדולי

הדור ורבני הקהילה - ע"כ גאוותנו!

ק קידוש השם שגם יהודים מסורתיים, הצטרפו כאיש אחד בלב אחד למחאה על חילול שם שמים כאן בעיר, עד שראינו בעיננו את המפלה...

ר רגע שלא ישכח הרגע בו רשכבה"כ מרן הגר"ח קניבסקי בא לחזק אותנו, ועשרות אלפי יהודים עמך ובני תורה עם דמעות על לחייהם יהודים גדשו את הרחובות הסמוכים בהתרגשות ובהערצה שאין דומה לה

ש ש"ס אחותנו את היי לאלפי רבבה. ש' זה גם שיתוף פעולה, איתנו אפשר להגיע להישגים חסרי תקדים...

ת תלמודי תורה מאות רבות של ילדי חמד הלומדים בתתי"ם המצויינים של טבריה, עושים חיל בלימודם ובכך מקיימים את העולם. את אחד מהם ה"ה ת"ת "זכרון מאיר" זוכה אני לנהל בס"ד כבר שלושים שנה. ■



במסגרת המדור ניתן לשלוח בקשות לסיקור קהילות אשר נראה לקוראים שמתאים שיוסקרו. כמו"כ ננסה לסייע, לעדכן ולהביא את הקולות מהשטח.

הצעות למדור, שאלות והתלבטויות בנושא, ניתן לשלוח לבית של הפריפריה בדוא"ל diyur20@gmail.com



מכתבים למערכת

לתגובות למאמר לחץ כאן

בגיליון 132 הופיעה הידיעה הזו:

תקדים: מאסר בפועל וקנס של מאות אלפי שקלים לאדם שפיצל דירה בעיר פתח תקווה. ר"ע גרינברג: פסיקת בית המשפט הינה אות אזהרה לכל מי שמתכנן לפגוע בשלום הציבור ולאכלס באופן מסוכן ולא חוקי.

כולם יודעים: בעיר חרדית זה לא יקרה, אבל לא כולם חושבים כמה זה רע לנו.

פיצול דירות הפך לטרנד הפופולרי ביותר בריכוזים החרדיים, נדמה למשפצים ששם הכסף הגדול. אין לך כסף? הפיתרון פשוט: תרחיב למקסימום, תפצל את הדירה ותשלם את המשכנתא בדמי השכירות.

לא ניכנס כאן לעובדות- למשך כמה שנים צריך להשכיר את היחידה כדי לכסות את ההרחבה (רמז: יותר מ-30 שנים) מה הסיכוי שהיחידה תהיה מושכרת במשך כל אותם חודשים, ולא נחשב את הקיזוז הכספי על הוצאות ובלאי, כשאחרי 30 שנות כיסוי המשכנתא- היחידה כבר לא מהווה נכס נדל"ני והיא צריכה שיפוץ מחדש ועוד ועוד...

ברצוננו להתייחס לנקודה אחת: צפיפות הדיור בריכוזים החרדיים גבוהה מלכתחילה, ואנחנו פשוט יורים לעצמנו ברגלים.

כשאנחנו באנו לגור בריכוז החרדי בו אנחנו גרים כיום, זו הייתה שכונה מטופחת, גינה בין כל שני בנינים, מכולת במרחק סביר, והרכה צמחה. כיום זו שכונת סלאמס.

מספר הדירות הכפיל את עצמו בכל בניין ברחוב, (מ-31 בבניין

ליותר מ-50) כל אחד בונה בתכנית מתאר משל עצמו ופורץ החוצה למרחק הרב ביותר שיוכל, ללא שום קו אחיד, ללא פרופורציה, והעיקר- ללא אכיפה וענישה מצד העירייה.

והתוצאות- צפיפות עד מחנק! אי אפשר ללכת ברחוב בלי להתקע באנשים וילדים, צפיפות מכוניות והולכי רגל, (זכינו לתואר המפוקפק: עיר שהיו בה הכי הרבה תאונות דרכים ב-2020), בחנויות תורים משתרכים, מוצרים נגמרים בערבי חגים ושבתות, בלאי אדיר על המערכות בבניין, מערכות סולאריות, מעלית שמתקלקלת בכל יומיים, אשפה בכמות כפולה, גינות שחוקות ומתפוצצות בילדים, כבישים בלויים וחניות חסרות, בתי כנסת מפוצצים בלי מקומות לילדים, ועוד.

פלא שבערים נורמלית לא רוצים שחרדים יבואו לגור שם? למה עירייה חושבת שהיא מיטיבה עם התושבים כשאין אכיפה של פיצול דירות? למה כל המתווכים מעודדים את הפיצול כשהם מציינים ליד כל דירה מתפרסמת שהיא ניתנת לפיצול בקלות? ולמה אנחנו בעצמנו לא מבינים את הנזק שזה עושה לנו!

אחרי הקורונה כולם מבינים שמרחב הוא צורך בסיסי למשפחה, בפרט עם ילדים. איך יכול להיות שאף אחד לא חושב מטר קדימה? כל אחד עסוק בקדיחת חור בספינה בתא הפרטי שלו, חור שלא יניב כיסוי חובות אלא יצור בועה של אלפי יחידות שאינן מושכרות, ובנוסף- הספינה כולה טובעת. המראה הכללי נורא, הלכלוך והבלאי אדירים. איך אנחנו עושים זאת לעצמנו ועוד בוכים שבערים אחרות לא רוצים שיבואו חרדים?

לתגובות cahnsh@gmail.com

מוזמנים למנף השקעות

בסדנו השקעות מזמינה אתכם להצטרף להשקעה ב-TRUSSTOR (טראסטור), מיזם טכנולוגי מהפכני שעתידי לשנות את כללי המשחק בענף הבנייה. הצטרפו עכשיו ותתחילו להרוויח בגדול!

בוא להשקיע <<

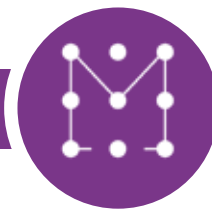
TRUSSTOR

ביישוב החרדי מעלה עמוס

מגוון סוגי דירות למכירה חדשות או יד שניה

תיווך מעלה עמוס-מיצד

052-7630544



איך "להיכנס" לראש של הלקוח ולצאת משם בשלום... ואיך זה קשור לעיצוב פנים

בשיחה עם הלקוח/ה אני שואלת את השאלות שיעלו ויציפו אצל היושב מולי את המקור והצורך האמיתי שלו שהביא אותו אלי

אני מדייקת איתו את נושא הקושי ונשוא הבעיה שלו

כל לקוח מגיע לרכוש כל מוצר כי יש לו צורך/חסר/קושי/בעיה

אף אחד לא מגיע אלי כי משעמם לו או התחשק לו.

המניע של הלקוח הוא המפתח שלי להגיע ללב שלו

כשיש לי את המידע והאינפורמציה המלאה אני מסובבת את המפתח במספר הסיבובים המתאים (כמה סיבובים? זה כבר סוד מקצועי..)

ומגיע למקור, ללב הבעיה, הצורך והקושי

משם בקלות ניתן להציע את הפתרונות המתאימים, המדוייקים, לפרוש את האופציות הרלוונטיות, לסנן את החלומות, לקרקע למציאות, להתאים לתקציב נתון

ולומר

מזל וברכה



ראשוני לגבי הלקוח עצמו

יש לנו את הבחירה להחליט אם להתקדם איתו, או להפרד כידידים לא תמיד ההתגלגלות ומשיכת ההקדמות יביאו לתוצאות של סגירת עסקה

(יש כללים לבדוק כבר בהתחלה אם נכון לי הלקוח הזה או לא,

אבל זה נשא לכתבה נפרדת - אם תבקשו ממני - אכתוב על זה.)

כדי להגיע לסגירת עסקה ולהתנהל ברמה תקשורתית גבוהה מכבדת ומקצועית

חובה להשתמש במפתח שאני קוראת לו מפתח הלב

זה נשמע אולי יומרני אבל זה ממש כך

"מזל וברכה"

"מזל וברכה" היא הברכה המסורתית בענף היהלומים לציון סגירת עסקה. ברכה זו מלווה בלחיצת יד בין הצדדים, ושגורה (בעברית) בפיהם של סוחרי יהלומים ברחבי העולם כולו:

לכל סגירת עסקה מתלווים כמה גורמים שגרמו ויצרו את התוצאה הסופית סגירה וחתימת עסקה.

צמד המילים משויך אמנם לעסקאות יהלומים, אך בעידן שכל ס"מ בדירה נמדד כמו שמונים יהלומים,

אנו זקוקים למזל וברכה, לא פחות ואולי יותר מבעסקת יהלומים.

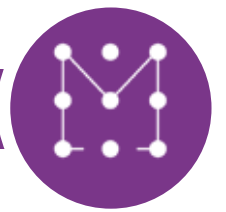
ולמה כוונתי?

כשמגיע אלינו לקוח, עוד לפני סגירת העסקה, כבר בשיחת הטלפון הראשונה, אנו יכולים להתרשם בחושים דקים ובמהלך של שאלות נכונות, מיהו הלקוח, מה הסגנון שלו, מה כיוון החשיבה שלו,

מה הצפיות שלו מאתנו, מה רמת התקציב שלו

תחקור קל ומדוייק יעשה לנו סינון

<



קו אחיד ומוטיב תואם ליכולות שלו,
בשילוב המקצועיות שלכם

דרך זו משיגה אצלי תמיד!!!! תוצאה
מושלמת לקוחות מרוצים ממאה
אחוז! והמלצות לכל החיים!

להבין טוב יותר את המפתחות -
לחצו כאן - <https://revachkir.ravpage.co.il/sodot>

הדרך להיות מרוצים בדירתכם לחצו
כאן <https://revachkir.ravpage.co.il/advice>

או פשוט התקשרו- לטל/וואצ-
0527619467

וכמובן אל תפססו את כל הידע
באתר www.mindipaksher.co.il

כמובן שההתאמה לכל סוג לקוח
מוציאה תוצאה שונה.

לא הרי עבודה מול לקוחות
שמשפצים ברמה בינונית-סטנדרטית
כהרי לקוח שמשפץ/בונה ברמה
גבוהה מפוארת

דירת 3 חדרים בתקציב נמוך-בינוני
לא תואמת וילה יוקרתית

לאחרונה הרחבתי את פעילות
משרדי, והמשרד נכנס לנישת תכנון
ועיצוב דירות יוקרה

המוח שם חושב אחרת, המפתחות
והסיבובים משתנים..

לכן חשוב כ"כ לדעת את הכללים
ולהתאימם לכל סגנון ותקציב

מבחינתי-המפתח ללקוח מרוצה
שיברך אתכם כל החיים- הוא היכולת
להכנס למוח שלו, להתאים את
העבודה לטעם ולצורך שלו, ליצור

ואיך זה קשור ספציפית לעיצוב
פנים?

אם קראתם עד כאן-השאלה מיותרת
כי ככל שאדע ואבין יותר את הראש
והלב של הלקוח שלי, את הקושי
שלו, את הצורך שלו, את עקב
האכילס שלו- אדע בנקל לתת לו את
הפתרונות דרך תכנון ועיצוב מדוייק,
מכוון מטרה ומתאים אישית רק לו.

כל הקונספט שיבחר לתכנון ועיצוב
יקבל השראה מאותה שיחה שהובילה
אל חדרי הלב

שהוציאה את הפחדים, החששות
והבלבול בקשר לכל השיפוץ והבניה
העתידית,

ויש בהחלט ממה לחשוש

אבל יש גם דרך להכנס לראש
וללב הלקוח ולצאת משם עם דירה
מתוכננת ומעוצבת להפליא,

אתר www.mindipaksher.co.il • דוא"ל revachkir@gmail.com לתגובות הקליקו כאן

**מוזמנים
למנף
השקעות**

בסדנו השקעות מזמינה אתכם להצטרף להשקעה ב-TRUSSTOR (טראסטור), מיזם טכנולוגי מהפכני שעתידי לשנות את כללי המשחק בענף הבנייה. הצטרפו עכשיו ותתחילו להרוויח בגדול!

בוא להשקיע <<

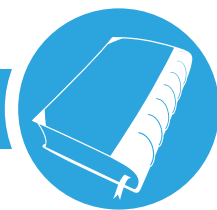
TRUSSTOR

BESADNO

**עו"ש פעם מינוס?
מסילה,
ואתה בפלוס!**

צוות הכלכלנים הבכיר שלנו
יעלה גם אותך אל המסילה!





וועד הבית החליט לקחת חברה חיצונית לגבייה, האם יש לי זכות להתנגד לכך?

שהם נותנים ...

כבוד הרב,

האם אני צודק?

האם רוב השכנים יכולים לכוף עלי

הוצאה שאיני מעונין בה? והאם

טענתי צודקת?

תשובה:

1. בכל עניין שיש הסכמה כללית

שהיא לצורך הבניין, והאזור ו/

או הבניין שהנך מתגורר צורך

את סוגי השירות שהרוב החליטו,

ניתן לכוף את המיעוט להשתתף

בהוצאה, למרות שהנך מסוגל

לחסוך זאת.

2. במידה ויש אי הסכמה בין השכנים

הודות סוג השירות ו/או רמת

מיקום המגורים האם זה הנורמה

או לא, האם זה באמת לצורך

רכוש המשותף או לא, יש לפנות

בכל מקרה לגופו לשאלת חכם או

לבית הדין.

3. בעניין שאלתך, במידה והנך

מתגורר באזור שלא נהוג לקחת

את השירות הנ"ל, והנך באמת

מסוגל לנהל את וועד הבית, יש לך

את הזכות להתנגד ולנסות לגבות

לבד, אך במידה וברור מראש לרוב

השכנים שלא תצליח במשימה,

ובעקבות פיגורי התשלום יוצר

נזק לקופה המשותפת, תאלץ

לשלם את דמי השרות לצורך כל

הבניין. ■



אולי זה חוצפה, ואולי לא. אבל מה שברור שיש לנו את הזכות כוועד להחליט בעניינים אלו, ועוד יותר מכך, יש לנו את האישור של כ-60 אחוז משכני הבניין, ואין לנו צורך באישור שלך ידידי היקר.

תשמע, עד כאן! אתה מדבר ממש שטויות!!! אין מצב שאתה תפיל עלי הוצאה חדשה ללא אישורי, וזה ברור לך שבמידה ו-60 אחוז מהשכנים יחליטו לשים דלת מזהב טהור בכניסה לבניין שלא אצטרך להשתתף בשיגעונות שלכם!

אני חזור שוב על מה שאמרתי קודם, 1. אני מוכן לשים 12 שיקים מראש של 200 ₪ לשנה הקרובה, ועוד שיק פתוח להוצאות לא שגרתיות 2. אני מוכן לקחת על עצמי לטפל בכל אלו שלא משלמים בזמן במקום ה'חברה' שלך, ויותר מאשמח אם תשלם 'לי' את מה שאתה משלם להם על ה'עזרה'

אני יורד בחדר המדרגות, למטה בקומת הכניסה פוגש אותי רבי זונדל האחראי

על שירותי וועד הבית בבניין שלנו,

ו'מודיע' לי שאני צריך להכניס לו

250 ₪ בדחיפות ...

מה קרה? למה לא מאתיים כמו כל

חודש?

לא שמעת?

לא!

הוועד החליט לקחת חברה חיצונית שתנהל את וועד הבית, והוא גובה מכל שכן 50 ₪ לחודש על השירות!

למה?

מה למה? כמה פעמים הייתי צריך

לרדוף אחריך בשנה האחרונה?

האא...

נו... תשמע, אבל בסוף תמיד

שילמתי... לא?

נכון! אך הוצאת לי את הנשמה עד

שראיתי את הכסף. וחוץ מזה אתה לא

השלעפער היחיד כאן...

תשמע, לגבי אני מבטיח לך שמכאן

ולהבא אביא את הכסף שלושה ימים

לפני הזמן, ולגבי כל השלעפער'ס

האחרים, אני אטפל בהם...

מצטער ידידי ס'איז דערנאך, זה כבר

לאחר מעישה אין כבר מה לעשות!

מה זה אין מה לעשות, אני לא מוכן

בשום פנים ואופן שתחליט עבורי

בדברים האלו, אין לך סמכות!!! זה

ממש חוצפה!