


## המדריך לפריצת הנדל"ן שלך

ברוכים הבאים למדריך לפריצת הנדל"ן שלך אשר יעניק לך ידע על עולם הנדל"ן - קצר ולעניין! המדריך ילווה אותך בצעדים הראשונים שלך ותקבל ידע מעמיק ומעשיר מתחום הנדל"ן אשר יאפשר לך להגיע לעסקה הפוטנציאלית הראשונה שלך.



בזמן כתיבת מדריך זה אני סה"כ בחור צעיר בן 21 שבבעלותו כבר 4 דירות מניבות ומאחוריו כבר מגוון לא קטן של עסקאות אקזיט, בנוסף לכך הייתי שותף בתהליך ליווי קרוב ל60 משקיעים בשנה האחרונה ויצרנו להם תזרים מזומנים חיובי! והיו גם כאלו שבאו ללא הון עצמי!

לפני שמתחילים חשוב לנו לציין!  
תהיו יצירתיים - זהו מדריך חינמי = כאן אנחנו אך ורק מכוונים אתכם, מביאים לכם פתיח לבסיס שלכם אבל אתם אלו שתייצרו את התמונה המנצחת שלכם!

## הקדמה

- בואו תחילה נבין מה הם היתרונות בנדל"ן?
- נדל"ן זהו תחום ההשקעות היחידי שבו הסיכון שואף ל 0!
- בנדל"ן נוכל לעסוק ללא הון עצמי כלל.
- בנדל"ן נוכל לעסוק כעיסוק צדדי, ולא בהכרח כקריירה עיקרית.
- נדל"ן הוא תחום ההשקעות העתיק ביותר בעולם.
- נדל"ן ישאר תמיד אקטואלי

כמובן שישנם עוד יתרונות רבים, אך אלו הם העיקריים...

אז איך מתחילים את דרכנו בעולם הנדל"ן?  
בשביל להתחיל את דרכנו בעולם הנדל"ן ולהגיע למצב רכישת הנכס הראשון שלנו נצטרך לעבור את השלבים העיקריים הבאים:

1. הצבת המטרה
2. בחירת השוק
3. סקר שוק מעמיק + יציאה לשטח והכרת האזור
4. הואים דירות + מייצרים סדר
5. משא ומתן מנצח
6. תכנית + בדיקות לפני מימוש
7. השבחה לפי צורך.
8. השכרה/מכירה ברווח !



## חלק 1 הצבת המטרה

אז מה זה בעצם הצבת מטרה?  
לכל אחד מאיתנו יש משהו שהוא הכי רוצה בחיים, אם זה לטוס לטיול מסביב לעולם, רכב, בית פרטי, או כל דבר אחר...

אנו נרשום את המטרה שלנו ולאחר מכן נתרגם אותה למספרים  
מה זה אומר?, כמעט כל דבר אפשר לתרגם למספר  
לדוגמא: טיול מפנק מסביב לעולם למשך חודשיים/שלוש יעלה לנו 100 אלף ש"ח. כן זה עלות של טיול מפנק (=

אז בואו נציב את המטרה יחד, ונרשום אותה כאן:

---

כמה המטרה עולה לנו:

ש"ח \_\_\_\_\_ במילים: \_\_\_\_\_ ש"ח

עכשיו כשיש לנו מטרה אנחנו צריכים לעשות פעולות מאסיביות.  
איזה? לדוגמא להתחיל להשקיע בנדל"ן, אבל גם כאן יש כמה דרכים.  
הנה שני הדרכים שאנו נתמקד בהן:

נדל"ן מניב - רכישת נכס או מספר נכסים שמבטיחים הכנסה קבועה שיכולה לשמש גם כמשכורת נוספת או עיקרית.  
(מתאים יותר לבעלי הון עצמי עם רצון השקעה בטוחה)

אקזיט - עסקה להגדלת ההון העצמי תוך זמן קצר, חשוב לזכור את האקזיט  
אנו עושים בקניה ולא במכירה.

בחרו דרך ובואו נמשיך, עכשיו עלינו להציב כמה מטרות "קטנות", מטרות שבונות את המטרה העיקרית והגדולה שלנו ובזכותם נוכל להשיג אותה.

לפני שנמשיך למדריך בואו נקח רגע לדוגמא את דניאל  
(דניאל הוא אחד המשקיעים שליוונו בשנה האחרונה ומלווים עד היום)  
דניאל הגיע אלינו עם המשפט - "אני רוצה להיות חופשי ולא לדאוג לכסף בכל חודש!".

דניאל רצה להגיע ל 10,000 ש"ח הכנסה פסיבית עד גיל 35 גילו של דניאל היה 24 חייל משוחרר עם הכנסה של כ - 8,000 ש"ח.  
דניאל פנה אלינו ולאחר הצבת המטרה הגדולה + המטרות הקטנות ובניית תוכנית להשגתם = יצאנו לדרך.

המטרות שהצבנו עם דניאל:  
המטרה הגדולה: נכסים מניבים המכניסים 8-10,000 ש"ח בכל חודש.

### 3 מטרות "קטנות"

1. להשלים עסקת אקזיט ראשונה
2. להשלים 6-8 עסקאות אקזיט עד 35
3. להגיע עד לרכישת 3-4 נכסים מניבים.

כמובן שלכל מטרה "קטנה" היו מטרות קטנות יותר שאפשרו לנו להגיע גם למטרות הללו. לאחר מכן יצאנו לשטח ואיתרנו לדניאל דירה נטושה ב 220,000 ש"ח מחיר של כ 110,000 מתחת למחיר השוק במצב הנוכחי פנינו לבנק וקיבלנו הלוואה של 83% בגרייס כן גם זה אפשרי, מטורף נכון?

איך ולמה? הבנק ראה שהוא מקבל בטוחה, וההלוואה המתבקשת היא נמוכה משווי הנכס = כמובן שהבנק הסכים.

טיפ - אל תחשבו שאם אין לכם כסף אתם לא יכולים לעשות נדל"ן, גם אם יש לכם משכורת קבועה כבר כמה שנים ויש לכם עסקה מצויינת על הפרק - שיחקתם אותה! לפעמים הבחירה שלנו זה בנק ולפעמים הבחירה שלנו זה משקיע עם הון.

שיפצנו את הנכס בהלוואה נוספת שלקחנו לטובת השיפוץ, השכרנו את הנכס ב2300 לשנה = כמובן שערך הדירה עלה משמעותית עקב התשוואה שהבית הניע. מכרנו את הדירה ודניאל הרוויח כ 85,000 לאחר כל ההוצאות שלנו ושל המדינה (=

חשוב לציין שדניאל הגיע אלינו עם חששות שונות אך לאחר השלמת העסקה הראשונה שמח, ואמר לנו בבטחה "אני רוצה להמשיך ולהגשים את החלום"

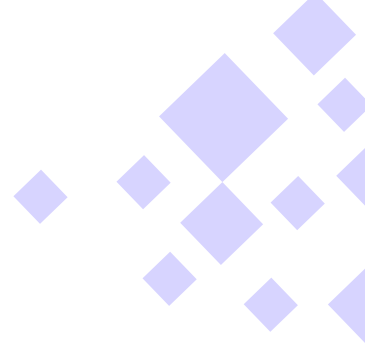
לאחר המילים האלו המשכנו בתוכנית, ויצאנו לאתר דירה נוספת במיוחד בשביל דניאל, הדירה אותרה במחיר של 60,000 ש"ח מתחת למחיר השוק, שופצה, הושכרה ולאחר מכן נמכרה מה שהכניס לדניאל עוד כ 75,000 ש"ח.

וכך דניאל המשיך איתנו לדירה נוספת (בזמן כתיבת מדריך זה הדירה בשלב השיפוץ) התוכנית שבנינו לדניאל תימשך עוד כ 5 שנים ובסוף 5 השנים הללו, דניאל יוכל לקנות לעצמו כ 4 דירות מניבות בפריפריה אשר ביחד יכניסו לדניאל כ 10,000 ש"ח הכנסה פסיבית חודשית. אך עושים הכל לאט ובהירות

בנוסף לכך בסוף ה 5 שנים האלו דניאל יהיה רק בן 29 ועם חלום מוגשם 6 שנים לפני המתוכנן דמינו מה הוא יכול לעשות עם ה-6 שנים הללו ולאיזה הכנסה פסיבית חודשית יוכל להגיע...

דניאל יגשים את החלום שלו ולא יפחד שיום אחד יכולים לפטר אותו כי כשהיום הזה יגיע, דניאל יהיה מבוסס כלכלית ולא יהיה צריך לחפש עבודה!





ואנחנו? אנחנו נגשים את החלום שלנו - חופש כלכלי והגשמת החלומות ללקוחות שלנו = יותר  
עסקאות לנו ולכם (= WIN WIN SITUATION

זכרו: הצעד הראשון תמיד הכי קשה, אם התגברתם עליו תוכלו להתגבר על הכל!

נחזור למטרות שלנו.

כאן את ה-3 מטרות "הקטנות" והעיקריות שלנו ונצא לדרך!

- \_\_\_\_\_ .1
- \_\_\_\_\_ .2
- \_\_\_\_\_ .3



## חלק 2 בחירת השוק

אז איך אנחנו בעצם בוחרים את השוק שלנו?  
איך אנחנו יודעים אם הוא מספיק טוב בשביל העסקאות שלנו?

אז קודם כל, כל שוק מתאים! בכל שוק אפשר להרוויח ולעשות עסקאות אך בכל זאת יש סינון שנצטרך לעשות בכדי לבחור את השוק המתאים לנו ביותר לצרכים והיכולות שלנו.

מה הסינון?

- בנייה זהה - בניינים עם בנייה זהה - בשביל להתמקד באותם נתונים כמו: מחיר בסביבה שנוכל להשוות, מ"ר של הדירות בבניינים, רמות שיפוץ בסביבה ופוטנציאל המיקום. (כ 250-300 בתי אב/6 רחובות)
- לא בתי קרקע/וילות - מכיוון שכאן העלויות לא יהיו זהות - לכל בית כזה תהיה רמת בנייה שונה, מ"ר, רמות שיפוץ מאוד שונות ולא כמו בדירה, ועוד הרבה נתונים שלא יתנו לנו להתמקד.

דבר נוסף: נוכל לבחור כמה שווקים על מנת להגדיל את הכמויות, מומלץ לעשות זאת אך ורק לאחר שאנו מתמצאים בשוק הראשון שבחרנו בכל ה-200%  
כ-התחלה נבחר שוק ומשם נתרחב בהמשך הדרך...

השווקים שבחרנו:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_



## חלק 3 סקר שוק מעמיק

אז איך מתחילים את סקר השוק שלנו? פשוט מאוד בוחרים יומיים בשבוע והולכים בזמננו הפנוי לשוק שבחרנו ופשוט מתחילים להסתובב, לדבר עם ועדי בניינים, דיירי השכונה וצוברים כמה שיותר מידע ומכירים את השכונה והאוכלוסיה.

זכרו! אנחנו צריכים להבין את השוק שבחרנו לפני שנעבור לשלב הבא.

חשוב להבין את הדברים הבאים בסקר השוק שלנו:

- מי האוכלוסייה? מה הסטטוס הכלכלי של האוכלוסייה?
- מי הבעלים של הדירות? (משפחות/משקיעים).
- אם יש שוכרים, למה הם משכירים דווקא כאן?
- מי השוכרים? סטודנטים, משפחות צעירות וכו...

להבין את פוטנציאל המיקום - האם יש קרבה למקום כלשהו כגון: אוניברסיטאות, קניונים, מרכזי תעסוקה או כל דבר אחר בקרבה.

- מה מחיר ה- X - מהו למעשה מחיר שוק הדירות בבניינים אלו?
- מה רמות השיפוץ בדירות? האם משופצות מהיסוד, או פחות...ומה הרוב?
- כמה דירות נמכרו בסביבה ב 3 השנים האחרונות?
- פוטנציאל המיקום העתידי?
- רמת התחזוקה של הסביבה?

מהם הסכנות באזור? כגון: אנטנות, פשע, תשתיות לקויות, מחסור בתעסוקה או כל דבר אחר אשר יכול להוביל לסיכון עתידי כלשהו (להפריע להשכיר או למכור את הדירה).

אחרי שהסתובבנו קצת באזור, הכרנו את האזור ואת האוכלוסייה בשכונה ועכשיו אנחנו נפנה לכמה מתווכים ונתחיל לעשות סקר שוק דרכם, ונראה גם כמה דירות.

- את מחיר ה- X אנחנו כבר יודעים, אז אנחנו נבחר 2-3 מתווכים מהאזור (פחות או יותר ננסה להבין מי המתווכים החזקים בשוק שלנו)
- נצלל למתווכים שבחרנו ונספר להם שאנחנו משקיעים שמחפשים דירה להשקעה באזור שבחרנו ונבקש לתאם לנו 3-4 פגישות.
- כל מתווך צריך למצוא לכם 3-4 דירות באותו השוק שבחרתם - לא להתפזר לשוק אחר!
- כשאנחנו נפגשים עם המתווכים פיזית - אנחנו נתחיל לתחקר אותו, הריי אנחנו רוצים "לקנות" את הבית, אז כמובן אנחנו שואלים את כל השאלות.
- המתווך - הוא זה שהולך להביא לנו ידע ורקע נוסף על הניתוח השוק שעשינו.

אחרי ששאלנו את המתווך את כל השאלות אנחנו הולכים איתו לפגישות שהוא קבע לנו. מתחילים לראות דירות (מומלץ לקחת יומן ולרשום אחרי כל דירה שיצאנו: כתובת + מחיר + גודל הדירה + כמות חדרים + קומה + מי הדיירים + מי השכנים + רמת שיפוץ הבית + פינוי/או האם הבית מושכר).

אחרי כל הפגישות עם המתווכים אומרים בסיום למתווך: "תן לי לישון כמה ימים על כל מה שראיתי ואני אחזור אליך"

לסיכום היינו עם 2-3 מתווכים ב 3-4 דירות עם כל אחד, זאת אומרת שהיינו עם מתווכים ב- 6 דירות לפחות, שאלנו שאלות נכונות, רשמנו הכל והמתווך עוד הביא לנו טיפים, סיפר על הסביבה והביא לנו עוד ידע בנוגע לשוק ולעסקאות. ועכשיו חוזרים לבית ועושים סדר בראש.

## חלק 4 רואים דירות

אז אחרי שאנחנו מכירים את האזור ואת האוכלוסייה אנחנו יכולים לצאת ולראות דירות בעצמנו.

איך פועלים? לפני השלבים הבאים:

1. נכנס ליד 2 ונתחיל להתקשר לכל המודעות הרלוונטיות בשוק שלנו לטעמינו.
2. נקבע פגישות .
3. נלך לראות את הדירות.
4. ניקח יומן ונרשום את כל הנתונים של הדירות.
5. נעשה כמה תמונות של הדירה ושל סביבת הדירה.
6. נחזור הביתה ונעבור על כל הדירות שראינו, רשמנו וצילמנו...
7. נתחיל את המשא ומתן עם הדירות הרלוונטיות לנו
8. תהיו מסודרים - סדר זה שם המשחק !

טיפ - רוברט קיוסאקי קונה דירה רק לאחר שראה 100 נכסים פוטנציאליים לקנייה... כמה אתם תראו לפני שתעשו את העסקה הראשונה שלכם ?





## חלק 5 משא ומתן

אומנם לא נוכל להכניס לכם "מילים לפה", אך כן נוכל לתת לכם כמה טיפים קטנים במשא ומתן שיעזרו לכם לרכוש את הדירה ולהרוויח!

• שיעורי בית - טיפ זה הוא החשוב ביותר, לפני שאתם מרימים את הטלפון לבעל הדירה התכוננו והכינו את עצמכם.  
איך? תנסו לחקור כמה שיותר על בעל הדירה על הנכס ועל כל דבר אשר יוכל לעזור לכם בניהול המשא ומתן.  
היעזרו בשכנים, בועד הבית וביצירתיות שלכם!

• תקשיבו - המפתח במשא ומתן הוא ההקשבה.  
תשאלו את השאלות הנכונות, והקשיבו  
כאשר אתם מקשיבים בעל הדירה מדבר ונותן הרבה פרטים שיוכלו לשמש במשא ומתן לטובתינו.  
זכרו כל פרט ופרט, כל דבר יכול לעזור, הכל חשוב וכל דבר יכול להיות קלף ניצחון במשא ומתן שלכם.

• אתה תהיה מרוצה - זה בדיוק מה שהצד השני רוצה, וזה בדיוק מה שאנחנו ניתן לו.  
במשא ומתן מתקדם כאשר יש פער לא גדול בין בצדדים נוכל להגיד לו את המשפט הבא: "אני מגיע מחר לסגור" ברגע שישאל מה לגבי המחיר תגידו: "הכל בסדר אתה תהיה מרוצה".  
תנו לו את ההרגשה הזאת - האמוציות שלו כבר ישחקו לטובתכם - גם אם המוכר בסוף יביא ש"האתה תהיה מרוצה" לא מסתדר במחיר שהוא רצה (= פשוט תקשיבו לנו ותראו שזה עובד).

• מה עם המחיר?! - אין מצב שאנו נגיד את המחיר שלנו למוכר.  
למה? כי אם נגיד למוכר את המחיר שאנו מוכנים לשלם עבור הנכס, לא נדע בכמה המוכר באמת היה מוכן למכור לנו ולא נוכל לרדת מהמחיר שאמרנו גם אם המוכר היה מוכן לכך מלכתחילה.  
כי אם אמרנו מחיר - המוכר תמיד יוכל לעלות אותנו, אך אם לא אמרנו ורק המוכר הודיע לנו על המחיר - רק הוא זה שיוכל לרדת לכיוון שלנו - ושם כבר תלוי ביצירתיות שלכם.

• היו מוכנים להכל! - תמיד תהיו אופטימיסטים תכוונו גבוה ואל תפחדו להיכשל, אך עם זאת היו מוכנים לכל תרחיש: במהלך ההתכוננות שלכם למשא ומתן תחשבו טוב מה יכולות להיות ההתנגדויות של בעל הדירה ואיך תוכלו לענות עליהם ולבטל אותם כמובן הכל בנימוס ובצורה טובה ונעימה...



## חלק 6 תוכנית ובדיקות לפני מימוש

אחרי שניהלנו משא ומתן ממושך עם הדירות הרלוונטיות לנו, סוף סוף הגיעה הדירה שבה אנו מתקדמים לחוזה, אבל בואו רגע נעצור, נבנה תוכנית עסקית ונבצע את כל הבדיקות הרלוונטיות.

איך עושים את זה נכון ומבלי להסתבר?

נתחיל בתוכנית, מהי בעצם תוכנית עסקית?

תוכנית עסקית היא מסמך ניהולי המספק תמונה עתידית כוללת של העסק או המיזם מכל הבחינות - מבחינה שיווקית, טכנולוגית, תפעולית, כלכלית ועוד...

הסיבה העיקרית להכנת תוכנית עסקית היא ניתוח שיטתי ומסודר של העסק, לשם גיוס הון ושיתוף פעולה, בדיקת כדאיות מעמיקה ותכנון אסטרטגיה עסקית לעסקה.

איך התוכנית מתבטאת ברכישת דירה?

ברגע שאנו רוכשים דירה עלינו לדעת כמה נוציא על רכישת הדירה וכל ההוצאות מסביב, לדוגמא:

עורך דין, שיפוץ, מתווך אם יש, שמאי, שיפוץ, ריהוט, מזגנים ועוד... ושהכל יהיה לנו מסודר ומול העיניים.

למה? כדי שנדע בדיוק כמה עומדת עלינו העסקה בקניה ולאחר ההשבחה + אנו מודעים בערך למחיר המכירה העתידי שלנו ואז נדע גם את הרווח העתידי שלנו (כמובן שבערך) כי תמיד יש סטיות קטנות - זה כבר תלוי באיך התנהלתם בכל השלבים בתחום הנדל"ן.

אז איך בונים תוכנית עסקית?

פשוט מאוד!

1. פותחים טבלה באקסל

2. ומכניסים את כל הנתונים הבאים:

בכמה נקנה הנכס ומה היו ההוצאות שמסביב לתהליך הרכישה וההשבחה.

תכניסו כל דבר קטן, כל הוצאה קטנה, הכל !!

גם אם זה פתיחת תיק משכנתא, הוצאת נסח טאבו שעלה לכם 15 שקל = תחשבו הכל !! רק

ככה מצליחים בעסקאות מוצלחות!

דבר דומה נעשה להכנסות: הכנסות משכירות, צפי מכירה, מכירה בפועל ועוד...

הכי חשוב להיות יצירתיים - זהו מדריך חינוכי = כאן אנחנו אך ורק מכוונים אתכם, אל התמונה

המנצחת שלכם!

לאחר מכן נחשב בכמה נקנה, בכמה נמכר, הוצאות, החזר הלוואה ונקבל את הרווח שלנו. (שוב

כמובן הכל בטבלה.)

חשוב לזכור! כל דבר שקשור לתהליך הרכישה או המכירה מכניסים לתוכנית העסקית הכל חשוב,

גם מה שנראה לכם לא קריטי לתוכנית העסקית מכניסים הכל!

לאחר שבנינו תוכנית עסקית והעסקה באמת שווה לנו ורווחית, מבקשים מהעורך הדין שלנו

לעשות את כל הבדיקות הנדרשות ולאחר מכן קובעים תאריך לחוזה עם בעל הנכס, ורוכשים את

הדירה.

## חלק 7 שיפוץ ועיצוב

אז אחרי שרכשנו את הדירה הגיע שלב השיפוץ וההשבחה. בואו נעבור על 5 טיפים להשבחה נכונה, יעילה ומקצועית:

- אנשי מקצוע - נביא כמה קבלנים לצורך השוואת מחירים ובחירת הקבלן הטוב ביותר, נבקש המלצות, ונראה פרויקטים קודמים, בנוסף נבקש מהקבלן לפחות שלוש מספרים של לקוחות קודמים באקראי ונחייג.

(מומלץ לבקש לקוחות שהשיפוץ בדירה הסתיים לפני לפחות חצי שנה.)

- פטור מארנונה - במקרים של שיפוץ יסודי ניתן לקבל פטור או הנחה מארנונה, מה שעלינו לעשות זה למלא טופס מתאים ברשות המקומית, ולאחר מכן יגיע פקח אשר יוודא שהצהרתינו בטופס נכונה.

- הגעה לנכס - מומלץ להגיע לנכס אחת לשבוע בזמן השיפוץ בכדי לראות בעיניים שלנו שהכל הולך לפי התוכנית, ולוודא שהקבלן עומד בזמנים שהצבנו יחד.

- זול זה לא! - חשוב מאוד: הקבלן הזול ביותר הוא לא הקבלן שניקח, בבחירת קבלן השיפוצים אנחנו נשים דגש עיקרי על כמות ואיכות העבודות שעשה בעבר.

- מעצבת הפנים - נעסיק מעצבת פנים אשר תעצב ותתכנן את כל הבית במקומנו, המעצבת תוריד לנו התעסקות רבה עם הדירה ותחסוך לנו זמן יקר, בנוסף נוכל להתאים את הדירה לצרכים של השוכרים העתידיים שלנו.



## חלק 8 שלב ההשכרה והמכירה

אז אחרי שגם סיימנו לשפץ את הדירה, הגיע שלב ההשכרה והמכירה וגם כאן החלטנו לתת לכם כמה טיפים ראשוניים למכירה והשכרת הדירה במהירות.

• קצת ריח - איזה כיף זה להיכנס למקום שמריח טוב נכון?, אז מה שאנחנו נעשה זה נקנה לנו ספרי עם ריח טוב ונשפריץ קצת בדירה לפני שהקונה/השוכר מגיעים. המטרה כאן לגרום לקונה והשוכר להתאהב בדירה שלכם ולתת לו תחושה טובה כבר על ההתחלה.

• אוויר ואור - כמו עם הריח אם תכנסו למקום מאוורר, נעים ועם הרבה אור סביר להניח שתהנו ממה שאתם רואים יותר.. הדליקו מזגן קר/חם תייצרו אווירה נעימה, פתחו את החלונות לפי צורך והדליקו את האור.

אווירה חברים = זה הכי חשוב!

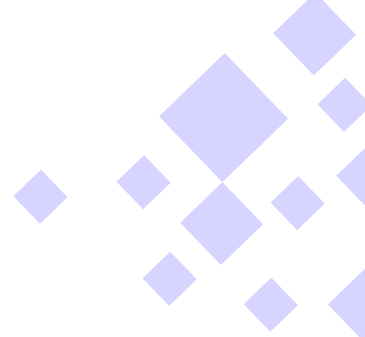
אנחנו אנשים ואנשים קונים עם הרגשות, והרגשות פועלים מהחושים שלנו. (ריח, מגע, ראייה ועוד) תדעו לענות על כמה שיותר חושים ולהפעיל את הרשות בקונה או השוכר הפוטנציאלי שלכם!

• 10 דקות לפני - הגיעו לנכס לפחות 10 דקות לפני הקונים או השוכרים הפוטנציאליים, למה? בכדי שתוכלו לאוורר להתז קצת ריח טוב בדירה, בנוסף תוכלו לראות שחדר המדרגות נקי מסודר ושאין לכלוך.

• איך מגנים על עצמנו - כדי לבקש מהשוכר העתידי לפחות ארבעה תלושי משכורת, החתימו על שטר חוב וצ'ק ביטחון, בדקו את דירוגו בבנק והחתימו על חוזה שמגן עליכם במידה והשוכר לא משלם את השכירות.

• היו סבלניים - תנו לקונה הפוטנציאלי להסתובב בנכס לשאול שאלות ענו לו בנימוס, סבלנות ונחמדות, כמובן שאין צורך להגזים המטרה שלנו לתת לקונה או לשוכר תחושה טובה ונעימה אשר תקדם את העסקה שלנו.

זכרו! אתם לא הדירה היחידה שהוא רואה לכן אם תתנו לו את התחושה הטובה, את הריח הטוב, את האוויר והאור סביר להניח שתהיו בראש רשימת הקניות של הקונה או השוכר הפוטנציאלי.



סוף דבר...

אז כאן מסתיים לו "המדריך לנדלניסט המתחיל" אבל לפני שאנו ממשיכים הלאה... בואו נסתכל רגע לאחור ונראה מה עשינו ומה השגנו בזכות המדריך הזה:

למדנו להציב מטרה נכונה, ומשמעותית, למדנו לפרק אותה למטרות קטנות יותר, ביחד = כל המטרות האלו בונות לנו את המטרה הגדולה.

בחרנו שוק והתחלנו לחקור אותו לעומק, למדנו מה מחיר ה-X בדירות והתחלנו לראות דירות לבד ועם כמה מתווכים שבחרנו.

בידדנו את הדירות הרלוונטיות לנו והחלנו בניהול משא ומתן עם בעלי הדירות... ולאחר משא ומתן ממושך עם כל הדירות הגענו לדירה שבה החלטנו להתקדם לעסקה.

בנינו תוכנית עסקית וביקשנו מעורך הדין שלנו לעשות את כל הבדיקות הנדרשות על הדירה, ולאחר אור ירוק רכשנו את הדירה.

שיפצנו ועיצבנו את הדירה לפי הטיפים שקיבלנו והוצאנו את הדירה למכירה והשכרה בזמנית.

ולבסוף השכרנו את הדירה שלנו ומכרנו אותה, הרווחנו ועכשיו אנו יכולים להנות מהרווח שלנו!

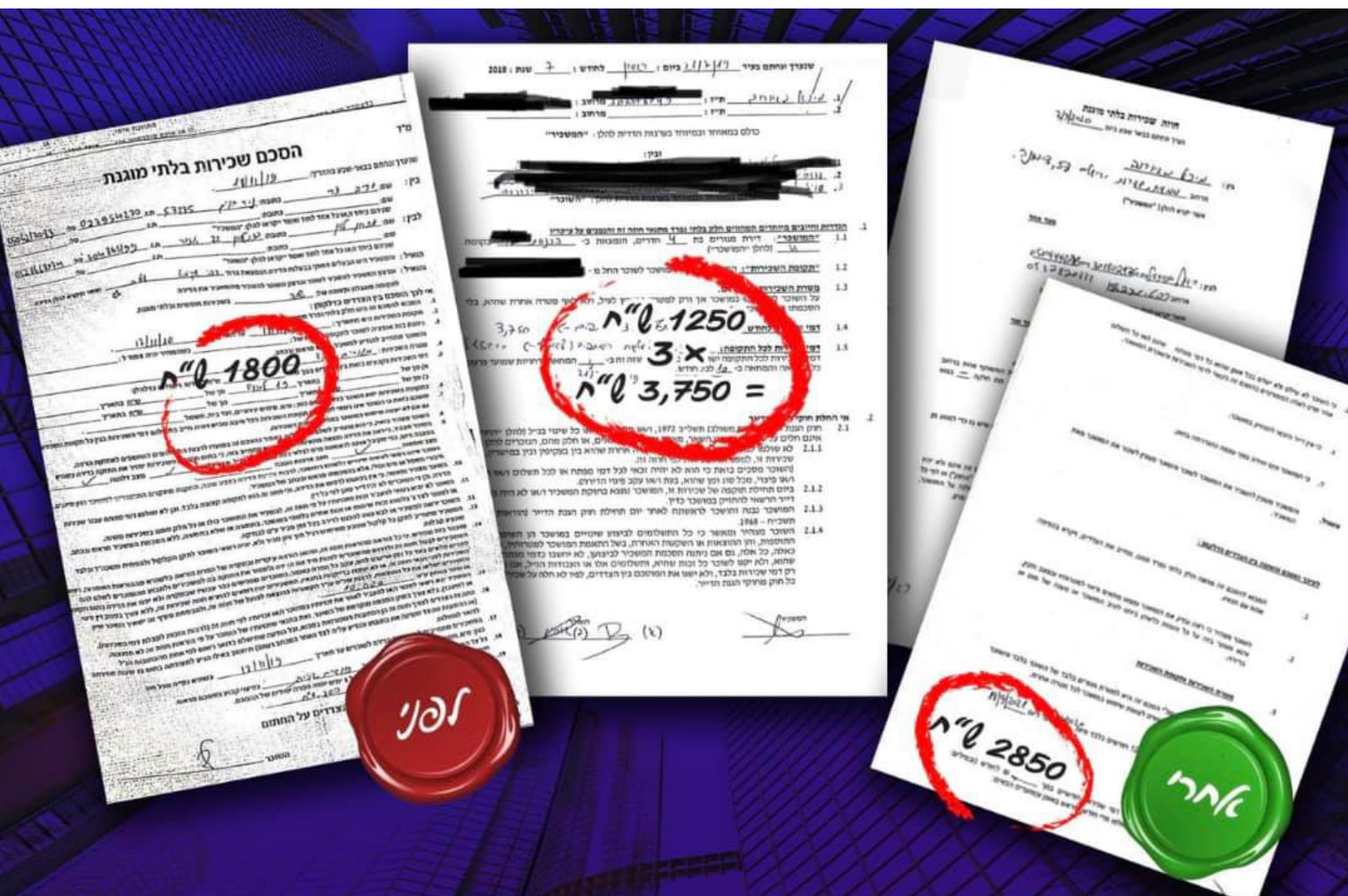
עצה קטנה: השקיעו את הרווח בלמיזה ופיתוח עצמי ורק את שארית הכסף בנדל"ן / או כל השקעה אחרת.

השקיעו כמה שיותר בעצמכם = אתם הנכס הכי טוב שיש בשוק!



הקדמה - שיטת הקיוסקי

תמיד אנחנו שואלים מה התשואה הטובה בעולם הנדלן?  
כמה אחוז? 5% ? 6% ? או אפילו 7%?  
אז לא חברים!  
בעזרת השיטה החדשה בתחום הנדלן: "שיטת קיוסקי", שאנחנו הולכים לספר לכם עליה בחינם!  
שלב אחר שלבי! ( עם דוגמאות והרבה ידע מעניין ומעמיק הכולל ניסיון של עשרות קורסים בנדלן! )  
אתם תגלו איך אתם, כן כן אתם! הולכים לייצר 15% - 20% תשואה על הנכס שלכם ולפעמים אפילו יותר! מעניין?  
אז מה אנחנו צריכים ממכם?  
תקראו את השלבים ויצאנו לדרך לטרוף את עולם הנדלן !!





## שלב ראשון - שיטת הקיוסאקי

שבוע טוב חברים!  
בשבוע האחרון קיבלתי מעל 50 פניות מחברה צעירים איך בגיל 21 קניתי את 4 דירות שלי כמעט ללא הון עצמי ורק בזכות הידע שצברתי מקורסים בתחום הנדלן וממה אני ממליץ להם להתחיל כדי להתקדם בתחום הנדלן...  
אז החלטתי שאני הולך לספר לכם את השיטה שמאחדת את כל אנשי הנדלן החזקים בתחום וכמעט כולם פועלים בה, ומצליחים בזכותה!  
אז קראתי לשיטה : "שיטת הקיוסאקי"  
בואו נתחיל  
שלב ראשון של "שיטת הקיוסאקי" יוצא לדרך :  
תגידו, מתי פעם אחרונה לקחתם הלוואה או משכנתא?  
האם ידעתם שאם תדעו לקחת הלוואה נכונה או מסלולי משכנתא נכונים קודם כל לפני שתתחילו להשקיע את הכסף הזה, תחסכו הרבה מאוד כסף!  
האם ידעתם, כאשר חברת נדלן מגישה עסקה מצויינת ותכנית עסקית היא יכולה לקבל עד 100% מימון?  
או אפילו מימון ללא הגבלה לעסקה לפי התכנית העסקית כמובן. הזוי נכון?  
אני יודע חברים שרובכם פה לא בעלים של חברות נדלן או יזמי נדלן עם דירוג אשראי טוב, אז אסביר איך בכל מקרה אתם גם כאדם פרטי יכולים להצליח  
אז מה למעשה השלב הראשון של השיטה?  
מינוף! השלב הראשון הוא מינוף הכסף \*הפרטי\* שלכם בעזרת כסף אחר - גם אם אין לכם כסף פרטי, אחרי השיטה אתם תבינו איך בכל זאת תוכלו להתעסק בנדלן גם ללא הון עצמי.  
דעו לכם - על כל שקל שאתם מוציאים מהכיס שלכם אתם צריכים לדעת שאתם יכולים לקבל תמורה של 3-4 שקלים  
(תלוי איך אתם מדורגים בבנק שלכם).  
אז להתחלה: לכו לבנקאי שלכם ותשאלו אותו ישירות : "האם אני מדורג טוב בבנק?" אם לא - תשאלו למה לא ותתחילו לאט לאט לתקן את הדירוג שלכם בבנק.  
אם כן - תלכו ליועץ משכנתאות ותשאלו כמה משכנתא מקסימלית אתם עם ההכנסות שלכם תוכלו לקבל (ותשאלו - האם לפי הנתונים שלכם אתם יכולים לקבל אישור עקרוני - אם כן, הגישו בקשה לאישור עקרוני לקבלת משכנתא).  
אה ודרך אגב אל דאגה - אתם עוד לא הולכים לקחת משכנתא! אתם כרגע רק בודקים את השטח.  
ואת המשכנתא תוכלו לקחת רק כשתהיו מוכנים אליה בכל השלבים ותדעו בוודאות שעל המשכנ־תא שאתם תיקחו אתם לא רק תגבו אותה אלה גם תיצרו לעצמכם תזרים מזומנים חיובי ותהנו מהכנסות קבועות - שאת זה נספר לכם במאמר הבא עם דוגמה פרטית של לקוח שלנו.  
אז השלב הראשון מובן נכון?  
אם לא : תדעו שאתם תמיד יכולים למנף את הכסף,  
תזכרו כל שקל שיש לכם בכיס = שווה לפחות 3-4 שקלים!

## השלב השני : שלב המטרה + בחירת שוק הנדלן והבנתו!

המטרה : המטרה שלנו היא להגיע לתשואה של 25% ומעלה בנדלן (ותדעו שגם ל 35% אפשר להגיע, הכל תלוי אך ורק בכם!)  
וכן זה הגיוני.

אז קודם כל לפני שנמשיך בואו רגע נבין דבר אחד מאוד חשוב:  
יש שני סוגים של אנשים בתחום הנדלן:

סוג א: אלו שיש להם רצונות להגשים את המטרה - הם מתכננים תכניות שעל הדף/או בראש הכל טוב ויפה, אבל אז יש את החיים עצמם - בחיים האמיתיים כשאנחנו מתחילים לפעול-עולים קשיים ואתגרים חדשים ואז.. 90% מהאנשים פשוט משנים כיוון או הולכים לפי הדרך "הקלה והמוכרת לכולם" - תמצא דירה נחמדה שכבר משופצת/מושכרת וכו...  
ותקבל את ה 5%-6% בראש שקט במקרה הטוב.  
סוג ב: אלו שיקדישו מעצמם זמן, ישבו ויסיימו לקרוא את כל השלבים של "שיטת הקיוסאקי" ויתחילו לפעול בשטח בצורה נכונה.  
ואז ? יהנו מה 25% תשואה ויכול להיות גם מ 35% !

לפני שאנחנו ממשיכים לרוץ!  
תבחרו איזה סוג של אנשים אתם, כי יכול להיות שהפוסטים האלו סתם לוקחים ממכם זמן.

!LET'S GO!

במאמר הקודם דיברנו על מינוף הכסף ומשכנתא, עכשיו אנחנו נדבר על:  
"בחירת שוק הנדלן שבו אנו נרצה לקבל את התשואה המקסימלית!

\*בשוק הנדלן חשוב לבחור את הדברים הבאים:

שכונה אחת או שתיים = להתמקד חובה!  
\*בנייה זהה - בניינים עם בנייה זהה - בשביל להתמקד באותם נתונים כמו : מחיר בסביבה שנוכל להשוות, מ"ר של הדירות בבניינים, רמות שיפוץ בסביבה ופוטנציאל המיקום.  
(כ 250-300 בתי אב/6 רחובות)  
\*לא בתי קרקע/ווילות - מכיוון שכאן העלויות לא יהיו זהות - מכיוון שלכל בית מזה תהיה רמת בנייה שונה, מ"ר, רמות שיפוץ מאוד שונות ולא כמו בדירה, ועוד הרבה נתונים שלא יביאו לנו להתמקד.

אז בחרנו את שוק הנדלן שלנו, מצויין! עכשיו הרגע של ההבנה.  
שלב א של חקר השוק -

אנחנו צריכים להבין את שוק הנדלן שבחרנו לפני שנעבור לשלב הבא חשוב להבין את הדברים

- אנחנו צריכים להבין את שוק הנדלן שבחרנו לפני שנעבור לשלב הבא חשוב להבין את הדברים הבאים בבחירת שוק הנדלן שלנו והם:
- מי האוכלוסייה? מה הסטטוס הכלכלי של האוכלוסייה.
  - מי הבעלים של הדירות - האם משפחות/משקיעים (ומה היחס ה %).
  - מי הדיירים בדירות אלו ?
  - אם יש דיירים, למה הם משכירים דווקא כאן ?
  - להבין את פוטנציאל המיקום - האם יש קרבה למקום כלשהו כגון : אוניברסיטאות, קניונים, מרכזי תעסוקה או כל דבר אחר בקרבה.
  - מה מחיר ה - X - מהו למעשה מחיר שוק הדירות בבניינים אלו ?
  - מה רמות השיפוץ בדירות ? האם משופצות מהיסוד, או פחות..ומה הרוב?
  - כמה דירות נמכרו בסביבה ב 3 השנים האחרונות.כמות גדולה או קטנה ?
  - פוטנציאל המיקום העתידי , גם מבחינת המבנה עצמו וגם מבחינת האזור.
  - רמת התחזוקה של הסביבה ? (מבחינת הרשויות, וגם האוכלוסייה עצמה)
  - האם באזור יש סכנות ? כגון: אנטנות, פשע, תשתיות לקויות, מחסור בתעסוקה או כל דבר אחר אשר יכול להוביל לסיכון עתידי כלשהו.
  - מה רמת הביקוש וההיצע בשוק?

לסיכום - בחרנו את שוק הנדלן שלנו, ואחרי שנענה על השאלות במאמר אנו יותר נבין את שוק הנדלן שבחרנו, וכך יהיה לנו יותר קל להמשיך לשלב הבא!

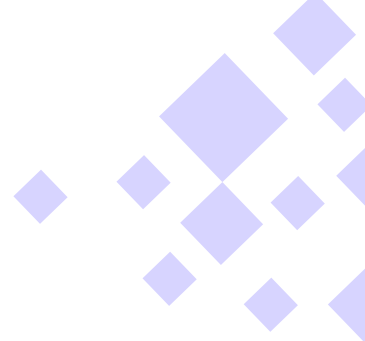


## השלב השלישי - ניתוח השטח בעזרת איש מקצוע:

אז בפוסט הקודם בחרנו את שוק הנדל"ן שלנו והיה לנו שאלות שהיינו צריכים לדעת לענות עליהם בשביל להתקדם לשלב הזה.  
אז אם עניתם על השאלות הקודמות בואו נתקדם!

- בשלב זה נדבר על ניתוח השטח בעזרת איש מקצוע - שזהו המתווך.  
אנחנו בשבוע הקרוב הולכים להיות החברים הכי טובים של כמה מתווכים מהאיזור שבחרנו, אז בואו נתחיל!
- השלבים:
- (1) לבחור 2-3 מתווכים מהאיזור (פחות או יותר לנסות להבין מי המתווכים החזקים בשוק הנדל"ן שלנו)
  - (2) מחיר ה- X של השוק שלנו כבר מובן לנו מהמאמר הקודם, אז עכשיו אנחנו נצלצל למתווכים שבחרנו ונספר להם שאנחנו משקיעים שמחפשים דירה להשקעה באיזור שבחרנו ונבקש לתאם לנו 3-4 פגישות, כל מתווך צריך למצוא לכם 3-4 דירות באותו שוק הנדל"ן שבחרתם - לא להתפזר לשוק אחר.
  - (3) כשאנחנו נפגשים עם המתווכים פיזית - בואו נתחיל לתחקר אותו, הריי אנחנו רוצים "לקנות" את הבית - אז כמובן אנחנו שואלים את כל השאלות האפשריות, המתווך - הוא זה שהולך להביא לנו ידע ורקע נוסף על הניתוח שטח שעשינו.
  - (4) אחרי ששאלנו את המתווך את כל השאלות אנחנו הולכים איתו לפגישות שהוא קבע לנו, מתחילים לראות דירות (אנחנו ממליצים לקחת יומן ולרשום בו בכל פעם שאנו יוצאים מהדירה: כתובת+מחיר+גודל הדירה+כמות חדרים+קומה + מי הדיירים + מי השכנים+ רמת שיפוץ הבית+ פינוי/אז האם הבית מושכר).
  - (5) אחרי כל הפגישות עם המתווכים אומרים בסיום למתווך: "תן לי לישון כמה ימים על כל מה שראיתי"
  - (6) אז עכשיו במבט לאחור- היינו עם 2-3 מתווכים ב-3-4 דירות עם כל אחד, זאת אומרת שהיינו עם מתווכים ב-10 דירות לפחות, שאלנו שאלות נכונות, רשמנו הכל והמתווך עוד הביא לנו טיפים, סיפר על הסביבה והביא לנו עוד ידע בנוגע לשוק ולעסקאות הנדל"ן שבו.
  - (7) חוזרים לבית ועושים סדר בראש - עוברים על היומן שרשמנו בו את כל הדירות שהיינו עם המתווכים.

לסיכום השלב הזה - ניתחנו את שוק הנדל"ן שבחרנו בעזרת איש מקצוע נוסף (המתווך) הוא הביא לנו ידע נוסף, הראה לנו דירות והכיר לנו/חזיק את מה שהבנו עד היום משוק הנדל"ן שבחרנו.  
בשלב הבא אנחנו הולכים לעשות שטח פיזי בעצמנו ואז נלמד איך לנתח הכל בצורה יותר עוד מקצועית!



## שלב השטח הפיזי:

- אז בפוסט הקודם דיברנו על ניתוח השטח עם המתווך. היום אנחנו הולכים לדבר - איך אנחנו הולכים לנתח את שוק הנדל"ן באופן פרטי. תקחו את היומן ויצאנו לדרך! השלבים לניתוח השוק באופן פרטי הם:
- (1) לבחור יומיים בשבוע וללכת בזמנכם הפנוי לשוק הנדל"ן שבחרתם ופשוט להתחיל להסתובב ולצבור כמה שיותר מידע!
  - (2) להתחיל לדבר עם וועדי הבית בבניינים, להכיר אותם ולשאול אותם את כל השאלות האפשרויות על הסביבה/הדירות/מחירים לדעתם/מי מכר בזמן האחרון/האם יש הרבה דירות שמושכרות וכו...
  - (3) להבין את הסטטוס של האוכלוסייה שגרה בשוק הנדל"ן שבחרנו - יותר להבין לעומק לדוגמא לשאול מה השכר פלוס מינוס של האנשים הגרים בסביבה, בכמה משכירים את הדירות, באיזה מצב הדירות וכו...
  - (4) להיסתכל על הסביבה עצמה - האם היא נקייה או לא ( גם רקע כלשהו על האוכלוסייה )
  - (5) לנסות למצוא מוכרים מפה לאוזן - לבדוק עם הדיירים ואם צריך לדפוק בדלתות ולשאול לדוגמא: "היי שלום, אני מחפש כאן דירה למכירה - רוצה לעבור לגור קרוב למשפחתי האם את/ה יודעת/על מישהו שמוכר את ביתו כאן בסביבה ?
  - (6) לא להתבייש! תדברו, תזרמו! אנשים אוהבים לדבר ולספר כששואלים אותם בגישה יפה!
  - (7) לא לשכוח לרשום את הדברים החשובים ביומן שלנו - שאחרי זה יהיה לנו סדר להכל!

אז אחרי שחזרנו לביתנו ועשינו כמה ימים של שטח פיזי והקדשנו כמה שעות מעצמינו+עברנו עם מתווכים בסביבה+הכרנו קצת בתים למכירה - לסיכום קיבלנו הרבה ידע על השוק שבחרנו! ועכשיו? עכשיו יתחילו השלבים המעניינים!  
בפוסט הבא נספר לכם איך לנתח באינטרנט את כל מה שעשינו עד היום+להתחיל לקבוע פגישות ולמצוא את העסקה הטובה ביותר! וכן אל דאגה אתם בסופו של דבר תגיעו לתשואה של 15-25% אחוז!

סבלנות+רצון+רצינות ותקבלו את מה שרציתם!  
השלב החמישי של "שיטת קיוסאקי" במאמר הבא!





## היום נדבר על השלב החמישי של "שיטת הקיוסקי" שלב השטח האינטרנטי+פגישות:

אז אחרי שעשינו שטח ויש לנו ידע בשוק שבחרנו, עכשיו בואו נעשה את הבדיקות באינטרנט!  
מתחילים לבדוק מחירים!

יד 2 - מקלידים את הנתונים של הדירות בשוק שלנו כולל שכונה ומתחילים להשוות.  
מדלן - עושים את אותו הדבר כמו ביד 2 .  
אלו שני האתרים הטובים מבחינת המידע.

עכשיו בואו נתחיל לראות עסקאות שכבר נמכרו בסביבה ונרשמו ברשות המיסים ואז אנחנו נדע  
באילו מחירים נמכרו הדירות בשוק שלנו ובין האם גם היו עסקאות סופר אטרקטיביות!  
באתרים הבאים אתם תוכלו לצבור ידע על העסקאות שכבר בוצעו (נמכרו):

• <https://www.nadlan.gov.il/> זהו אתר ממשלתי  
• <https://www.govmap.gov.il/> - כאן אנחנו נוכל לאתר את הגוש וחלקה של העסקאות  
שנעשו בבניינים שאנו מכירים

• <https://www.misim.gov.il/svinfonadlan2010> כאן אנחנו נקליד את הנתונים של הגוש  
וחלקה ונמצא את העסקאות שנעשו במקום (לדוגמא - בניין ספציפי) שאנו רוצים לבדוק  
• [https://www.gov.il/he/service/land\\_registration\\_extract](https://www.gov.il/he/service/land_registration_extract) כאן אנחנו נוכל להוציא  
נסח טאבו (תעודת הזהות של הדירה המעניינת אותנו) שם יהיו את כל הנתונים של הנכס  
הספציפי

עכשיו אחרי שעשינו את כל הבדיקות (מתווך+שטח פיזי+שטח אינטרנטי) בואו נתחיל להריץ  
פגישות!

אז לוקחים את היומן שלנו, נכנסים ליד 2/מדלן ועושים את הפעולות הבאות:

• נכנסים למכירת הדירות ביד 2 - <https://www.yad2.co.il/realestate/forsale> - בוחרים את  
השוק שלנו+בוחרים את התקציב שלנו

• את אותו הדבר עושים גם באתר: מדלן. <https://www.madlan.co.il/>

• מתחילים לעשות שיחות לדירות שנמכרות כרגע בשוק וקובעים פגישות (את כל הפגישות  
לקבוע לשבוע הבא - בשביל שיהיה לכם זמן לקרוא את המאמר הבא שלנו על- שלב השאלות+  
הרצינות והאמון מול בעלי הדירה (המוכרים)

אל דאגה עוד לא הולכים לפגישות - אלה רק קובעים לנו לזו מסודר.

• המטרה שלנו - לקבוע כמה שיותר פגישות באיזור שלנו. (תקבעו יומיים/שלוש של 3-4 פגישות  
ביום) בשבוע/שבועיים הבאים בזמנכם הפנוי.

• בשיחת טלפון - אנחנו פשוט מצלצים למוכר ושואלים קצת על הבית ואומרים שהבית נראה  
לנו דיי מתאים לצרכים שלנו (לא להגיד שהבית נקנה להשקעה) עדיף להגיד למגורים ומתי  
אפשר לבוא לראות את הבית? - זהו, את שאר הדברים אתם תשאלו/תענו כבר בפגישה בדירה,  
וכמובן אחרי הפוסט השישי שתקראו על שלב השאלות.

השלב השישי של "שיטת קיוסקי" במאמר הבא!

## היום נדבר על השלב השישי של "שיטת הקיוסאקי" שלב השאלות+טבלת מעקב!

טוב אז אחרי שקבענו מספר פגישות בדירות ויש לנו ידע על השוק ועל המחירים, בואו נתחיל להבין אילו שאלות אנו צריכים לשאול את המוכר בפגישה (בדירה עצמה) ומה אסור לנו להגיד. LET'S GO!

- קודם כל כשאנחנו נכנסים לדירה - להיות מראש הכי צנועים ושקטים, תביאו למוכר לדבר.
  - מבקשים מהמוכר להציג לנו את הכלה - הדירה עצמה (=
  - כאשר המוכר מציג לנו את הדירה ואנו נתקלים בליקויים במהלך הסיור - יש לשאול על הליקויים שיהיו לנו תשובות.
  - אחרי הסיור מומלץ לבקש לשבת/כוס מים - ליצור אינטרקציה ביניכם לפני שתתחילו לדבר.
  - לשאול על רמת השיפוץ של הבית - מתי עשו שיפוץ? כמה זמן עבר מאז? מה עשו בשיפוץ?
  - האם החליפו צנרת? (רק בדירה או עד השעונים) האם החשמל הוחלף? האם תקין ויש בדיקה של חשמלאי מוסמך?
  - החלונות - אלומיניום/עץ - האם דרוש להחליף? מטבח? דלתות? ריצוף? אם הדירה בקומה אחרונה - לבדוק אם עשו איטום לגג? אם יש שכנים מעל - האם היו נזילות? האם היו נזילות מהדירה לשכנים למטה? ובכללי לשאול על רמת השיפוץ של הדירה והעלויות של השיפוץ.
  - לשאול על השכנים, על הסביבה, האם רוב הדירות מושכרות? ובכללי על האוכלוסייה.
  - חשוב!!! - בשום פנים ואופן אנחנו לא אומרים מחיר שאנחנו מוכנים לשלם על הדירה.
  - כל עוד אתם לא אומרים מחיר - למוכר יש עדיין את האופציה היחידה לרדת מהמחיר שאמר לכם, אבל אותכם הוא לא יוכל לעלות, למה? כי הוא לא יודע כמה אתם מוכנים לשלם. אז תהיו סבלניים ותביאו למוכר לדבר גם אם זה על המחיר. גם אם המוכר יתקיל אותכם וירצה לשמוע את המחיר שלכם, תעשו כל מה שתוכלו גם אם זה להעביר נושא - אבל בשום פנים ואופן אתם לא אומרים מספר!
  - לנסות להבין את הסיבה למה הבן אדם מוכר את הדירה.
  - להיות בדירה לא יותר מ 10-15 דקות - ובזמן הזה לשדר רצינות שהבית הזה מאוד מתאים לכם.
  - יוצאים מהדירה עם המשפט הכי חשוב - הדירה מאוד מתאימה לי זה בדיוק מה שאני צריך, אעשה את הבדיקות שלי ואחזור אלייך בימים הקרובים, תודה רבה!
  - לא לשכוח לרשום הכל ביומן עם כל הפרטים של הדירות והפגישות.
- אז היינו בפגישות, שאלנו את השאלות הנכונות והשארנו רושם חיובי!  
איך מתקדמים?  
בואו נתקדם לשלב הבא של "שיטת הקיוסאקי"  
ושם אנחנו נענה לכם על השאלה =)

השלב השביעי של "שיטת קיוסאקי" בפוסט הבא!  
אם עדיין לא הבנתם, אל דאגה! השאירו לנו הודעה ונענה לכם בשמחה בנוסף, יש לנו קורס נדלן הכולל את כל אנשי המקצוע בתחום הנדלן - ובו אנחנו לוקחים אתכם יד ביד אל עבר העסקה המנצחת שלכם, מלמדים אתכם לנהל אותה ולממש את הרווח המקסימלי בעסקה..  
כן כן שמעתם נכון וכל זה בקורס אחד מרוכז ומקצועי!  
מעוניינים? היכנסו לדף הקורסים או לחצו על "איך להתחיל" והתחילו ללמוד את תחום הנדלן לעומק ובצורה הנכונה  
ברכה : צוות INDIGO - השלב הבא בנדל"ן



## היום נדבר על השלב השביעי של "שיטת הקיוסאקי" השלב השביעי - שלב טבלת המעקב+יחס.

אז חזרנו מהפגישות,שאלנו את השאלות הנכונות,ומה עכשיו?  
עכשיו אנחנו נעשה סדר לכל מה שעשינו עד היום ונבנה לנו טבלת מעקב ונבין שאנחנו שולטים  
בטבלה שייצרנו!

!LET'S GO

אז קודם כל כמו שאנחנו יודעים ואם עשיתם הכל לפי השלבים,צריך להיות לכם יומן עם הרבה  
מאוד אינפורמציה שצברתם.

אז מה שצריך לעשות עכשיו זה:

• לעשות טבלת ולסדר אותה כך : כתובת+הנתונים של הדירה (קומה,כמות חדרים,מ"ר,רמת  
שיפוץ וכו.. בקיצור לכתוב בכמה מילים מה אנו יודעים על הדירה הספציפית הזאת. וכמובן מחיר +  
שם בעל הנכס+ הסיבה למה הוא מוכר?,זמן פינוי שלו/של הדיירים מהדירה ומספר הטלפון שלו.

• עכשיו כשעשינו את הטבלה והכל מסודר אצלינו מול העיניים, אנחנו צריכים לעבור לשלב היחס  
ולהתחיל להגדיל כמויות - מה זאת אומרת "להגדיל כמויות ויחס"?  
אז קודם כל אם יש לכם בטבלה 10 נכסים ומעלה מצויין , עכשיו השלב שאתם צריכים להגיע אליו  
זה להגיע למצב שבטבלה שלכם יהיו לא 10 נכסים אלה 50-60 נכסים!  
אז לקבוע כמה שיותר פגישות ולהוסיף בטבלה שלכם!

• כשאנו נגיע למצב שיש לנו בטבלה 50 נכסים עם כל הפרטים אנו נעבור לשלב הבא והמעניין  
שזהו - שלב הבישול.

• בנוגע לפגישות הקודמות/הראשונות שעשיתם עם המתווך או באופן פרטי. "תמשכו אותם,הראו  
רצינות והסבירו שאתם רוצים להיתקדם אבל הכל עניין של מחיר,ושוב לא לשכוח לא משנה כמה  
ילחץ עליכם המתווך/או המוכר אתם לא אומרים מחיר כמה אתם מוכנים לשלם ! - בשום פנים  
ואופן חשוב מאוד !!

אז כרגע תגדילו את הכמויות בטבלה - הגיעו לפחות ל 30-50 נכסים בטבלה  
(ככל שיותר, יותר טוב! - בסופו של דבר זה בשבילכם!) אז עדיף כאן להביא פוש כמו שצריך  
שיהיה אחרי זה יותר קל אך ורק לכם !

בשלב הבא נדבר על שלב הבישול ובחירת שלושת העסקאות המציאות !  
הסטייק שלכם (העסקה) עוד מעט מוכן ! עוד טיפה ואנחנו נקבל את מה שרצינו!

השלב השמיני של "שיטת קיוסאקי" בפוסט הבא!  
אם עדיין לא הבנתם,אל דאגה! השאירו לנו הודעה ונענה לכם בשמחה !  
בברכה : צוות INDIGO - השלב הבא בנדל"ן

הדף שלנו בפייסבוק עם הרבה תוכן בחינם! : <http://facebook.com/indigo.capital>  
גם באינסטגרם : [http://instagram.com/indigo\\_capital](http://instagram.com/indigo_capital)  
[http://instagram.com/michael\\_mayorov](http://instagram.com/michael_mayorov)

## היום נדבר על השלב השמיני של "שיטת הקיוסאקי" השלב השמיני-שלב הבישול והקטנת כמויות.

בפוסט הקודם הגענו למצב שיש לנו טבלה מסודרת של 30-50 עסקאות מכירה עם כל הפרטים על הדירה.

אם עדיין אין לכם את הכמות הזאת, אז תעשו צעד אחורה תקבעו פגישות רלוונטיות והגדילו את הכמות!

(זכרו ככל שכמות העסקאות תהיה יותר גדולה - כך תזכו בעסקה יותר טובה)

אז עכשיו נדבר על הבישול - ILET'S GO - השלבים :

• לפני כל שיחה שאנו מצלצלים למוכר, חשוב להבין שאתם צריכים לשדר לו שזאת העסקה \*היחידה\* שמעניינת אותכם ואתם רוצים אך ורק את הבית שלו וזה בול הבית שמתאים לכם אך הדבר היחיד שעוצר אותכם זה המחיר.

• כמובן שלאחר משפט כזה, תבוא השאלה של המוכר אליכם "אז מה המחיר שאתם מוכנים לשלם?" - לא משנה איך תגיבו אבל כמו שאמרנו קודם בשום פנים ואופן לא אומרים מחיר. תביאו למוכר לבוא לקראתכם שוב במחיר, ותאמינו אם תגישו הכל כמו שצריך לפי סדר = הוא יבוא.

• לאחר מכן להגיד לו משפט בסגנון: "אוקיי, תן לי לעשות כמה בדיקות ואחזור אלייך". כמובן שאת הבדיקות שלנו עשינו, מה שמעניין אותנו זה המחיר (=

• אז עכשיו ממשיכים לצלצל למוכר השני וככה = הסבב של ה 50 דירות עם המחירים לאט קטן וקטן.

• אתם מחוייבים בכל שיחה להתנהג ולשדר שזו העסקה הכי טובה בשבילכם ואתם רוצים את הבית ב 1500% - ולשדר שרק המחיר זו הבעיה.

• טיפ = לפני שתנקתו, תגידו את כל המינוסים שמצאתם בדירה ושאת הדברים האלו צריך לקחת בחשבון. תטפסו בהכל - מרמת השיפוץ עד לליקויים קטנים, כי לכל דבר יש ערך משלו.

• חשוב לסיים את השיחה עם גישה טובה ונעימה + לצבור אמון מהמוכר שאתם מאוד רציניים לעסקה הזאת.

• את כמות הדירות בטבלה אנחנו מקטינים אך ורק כשהגענו לשיא של כל עסקה לגופה, ואז מקטינים את הכמות ב 5 דירות שפחות רלוונטיות / או המוכר לא בא לקראתנו בשום צורה.



• חשוב להבין שלפחות עושים 5-6 סבבים בכל הטבלה ורק אז מקטינים את הכמויות, אם צריך תקדישו לטבלה יותר זמן - כי זהו השלב החשוב ביותר!

• כמובן במקביל אפשר ללכת לעוד פגישות / לראות עוד נכסים מתאימים עם מתווכים ולהמשיך להכניס עסקאות מתאימות לטבלה.

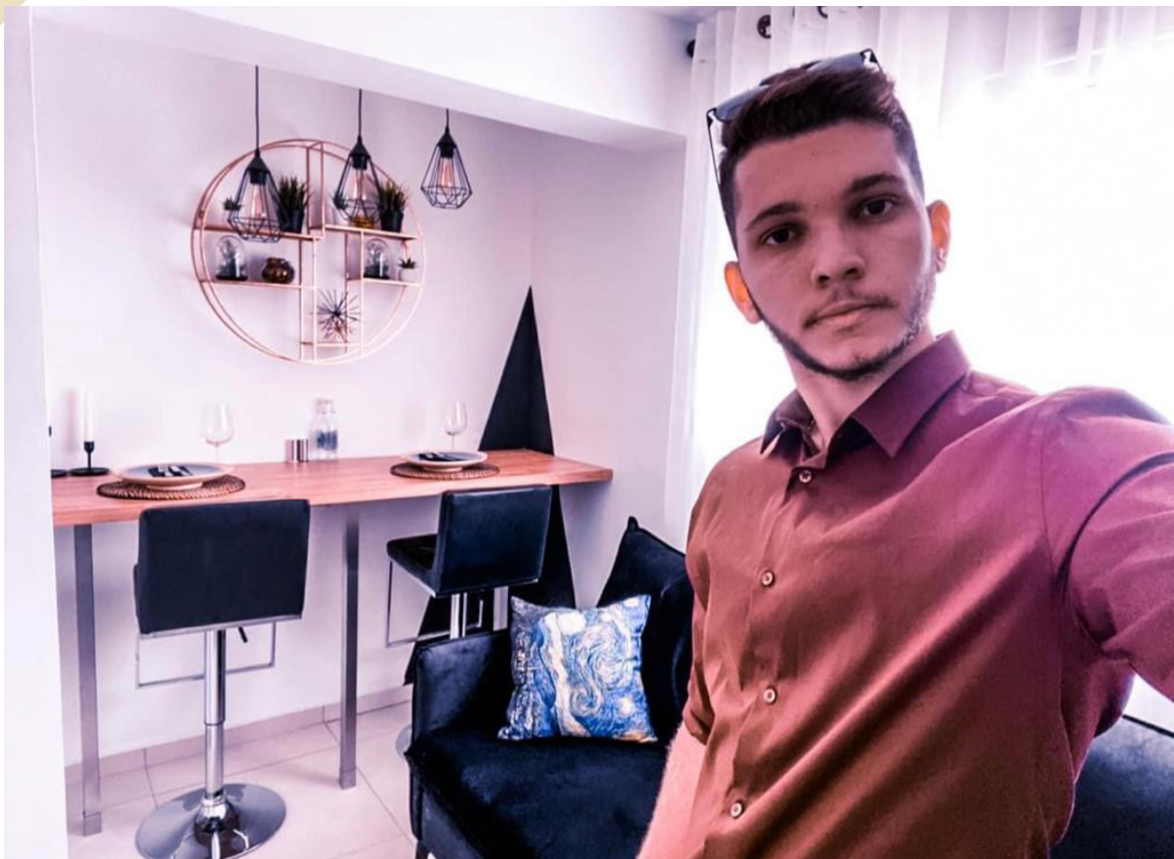
• לסיכום לשלב זה - תנו בראש !! אל תוותרו בשום שיחה!  
לא ענה המוכר, שמים נקודה ליד השם וחוזרים אליו - אבל לא מדלגים בשום דירה בסבב.

השלב השמיני של "שיטת קיוסאקי" בפוסט הבא!  
אם עדיין לא הבנתם, אל דאגה! השאירו לנו הודעה ונענה לכם בשמחה!  
ברכה : צוות INDIGO - השלב הבא בנדל"ן

הדף שלנו בפייסבוק עם הרבה תוכן בחינם! : <http://facebook.com/indigo.capital>

גם באינסטגרם : [/http://instagram.com/indigo\\_capital](http://instagram.com/indigo_capital)

[http://instagram.com/michael\\_mayorov](http://instagram.com/michael_mayorov)



## היום נדבר על השלב התשיעי של "שיטת הקיוסקי" השלב התשיעי - העסקה הטובה ביותר!

אז אחרי שעברנו את שלב בישול העסקאות שלנו, מגיע רגע הטעימה לפני ההגשה לצלחת! אם עשיתם הכל כמו שצריך לפי השלב הקודם ובישלתם את כל העסקאות וודאי שאחרי 50 עסקאות שהם יחסית היו בסדר הגעתם ל 5 העסקאות הכי טובות שהיו! עכשיו לפני שנגיע לרגע הטעימה, תנו עוד פוש ל 5 המוכרים של העסקאות שלכם ותגיעו למחירים הכי טובים בשבילכם! יאללה תנו בראש ונתקדם (= מתוך ה 5 עסקאות הטובות ביותר הגיע הרגע לעשות סבב נוסף ולהוריד לכמות של 3 עסקאות הכי טובות שיש (בדרך כלל העסקה צריכה להיות במחיר של 20% פחות ממחיר השוק - כן כן זה הגיוני!) - הן צריכות להיות ברמה שאתם מוכנים לקנות את כל ה - 3!

אחרי שעשיתם את זה בואו נטעם את העסקה המבושלת, תשאלו איך?  
הינה השלבים:

• לקחת 3 דפים ועל כל דף ננתח כל עסקה לגופה.

• תריצו 2-3 קבלנים ל 3 העסקאות האלו ותבינו מחירים של שיפוץ (כמובן אם הדירה דורשת שיפוץ/חידוש)

• אם הדירה לא דורשת שיפוץ - תבדקו כמה יעלה לכם הריענון של הדירה כגון - צבע ותיקונים בכל הדירה (החלפת מטבח או סניטריה בדירה) או ריהוט לבית  
תבדקו היטב מה יהיה צריך הקונה העתידי שלכם או הדייר ואז לפי זה תבצעו את המסלול הכי נכון שאפשר!

• הרצתם אנשי מקצוע? מצויין! עכשיו אנחנו יודעים כמה יעלה לנו השבחה של הדירה. כעת בואו נבין כמה תעמוד עלינו סה"כ הדירה אחרי כל ההוצאות.

• תקחו בחשבון את כל ההוצאות שיכולות להיות לכם על שלושת הדירות (כמובן בנפרד כל דירה לגופה בטבלה שלה)

• תכתבו את כל הוצאות הדירה.

ההוצאות מסביב כגון: מס רכישה, מתווך, עו"ד, שמאי, שיפוץ, ריהוט, וכל דבר אחר שיחשב מבחינתכם כהוצאה על הדירה שאתם רוצים לקנות!

• עכשיו אחרי שעשיתם את שלושת הטבלאות של הדירות, תתחילו לעשות השוואת מחירים על כמה יעמוד תקציב הבית אחרי כל ההוצאות.

• עכשיו תוסיפו לשלושת הטבלאות את הפוטנציאל העתידי והריאלי של הדירות בכמה שלושת העסקאות יושכרו, ואחרי זה בכמה תוכלו למכור אותם אחרי שקניתם אותם במחיר-מתחת למחיר השוק+השבחתם נכון את הבית+הבאתם לשוק דירה ברמה גבוהה - ואז תבינו בכמה הולכת להימכר כל דירה.

• סיימתם את הטבלאות כמו שצריך? הגיע הזמן לבחור בעסקה הכי טובה שיש!

• עכשיו תפנו ליועץ משכנתאות ולעו"ד שילוו אותכם בתהליך הרכישה ואנחנו מתקדמים לשלב הבא!

• לסיכום לשלב זה: ייצרתם עסקה עם מחיר נמוך ב 20% ממחירי השוק, אתם הולכים להשביח נכון את הדירה כי צוורתם ידע על האיזור והשוק - שכאן אתם תעלו את ערך הדירה לא ל - 100% אלה ל110% - למה? כי הדירה תהיה מיוחדת ויוצאת מן הכלל- כי עשיתם עבודה קשה והשבחתם נכון את הדירה וזה שווה את זה!

השלב העשירי של "שיטת קיוסאקי" בפוסט הבא!  
אם עדיין לא הבנתם, אל דאגה! השאירו לנו הודעה ונענה לכם בשמחה!  
בברכה: צוות INDIGO - השלב הבא בנדל"ן

הדף שלנו בפייסבוק עם הרבה תוכן בחינם! : <http://facebook.com/indigo.capital>  
גם באינסטגרם : [http://instagram.com/indigo\\_capital](http://instagram.com/indigo_capital)  
[http://instagram.com/michael\\_mayorov](http://instagram.com/michael_mayorov)



**מי לא אוהב מספרים ? היום נדבר על 28% תשואה! כמה מטורף!!  
השלב העשירי של "שיטת הקיוסאקי"  
השלב העשירי - שלב הקנייה + התשואה המקסימלית + דוגמה של עסקת לקוח.**

אחרי כל השלבים, בחרנו את העסקה הכי טובה שיש בשוק!  
קודם כל תמחאו כפיים לעצמכם! עשיתם עבודה טובה!  
90% מהאנשים לא יגיעו לתוצאה שאתם הגעתם.

עכשיו כמו שאמרנו בפוסט הקודם : קחו את את הטבלה, תנו מבט לאחור - תראו ותשוו שזוהי  
באמת עסקה מצויינת!

עשיתם? מצויין!

צלצלו לעו"ד שתחומו הוא תחום המקרקעין.  
צלצלו ליועץ משכנתאות.

שני אנשי המקצוע הללו ילווי אותכם בתהליך הרכישה הכי נכון!  
ויעשו לכם את כל הבדיקות הנכונות.

אם תרצו המלצה לאנשי מקצוע - תכתבו לנו ונפנה אותכם לאנשי מקצוע הטובים בתחום!  
קניתם את הדירה ? בשעה טובה !

עכשיו בפניכם מתחילה הדרך המעניינת במיוחד !

איך למעשה אנו מגיעים ל 25% תשואה ויותר אחרי הקנייה אתם תשאלו נכון ?  
אז ככה :

לאחר שאנו עוברים את אותו המסלול שאתם עברתם

(דרך אנגב אנחנו גם מלווים את הלקוחות בכל התהליך עד הקנייה יד ביד)

אנו מלמדים איך נכון לתכנן את אופן ההשבחה של הדירה!

איך למצוא את אנשי המקצוע הטובים ובמחיר טוב!

איך נכון לתכנן ולעצב את הדירה!

איך נכון להשכיר את הדירה - עם כל מיני טריקים מאוד חשובים שאף בעל נכס שמשכיר את  
הדירה לא שם לב אליהם!

(לדוגמא: הידעתם שאחד הדברים החשובים כשבעל הנכס מראה את הדירה לדיירים - הוא צריך

לבוא 10 דק קודם להדליק מזגנים בדירה לעשות בריזה כיפית ולהשפריץ קצת ריח טוב של "בית

מלון" - למה ? כי תתארו לכם מי לא אוהב להיכנס לחדר נקי עם ריח טוב בבית מלון נכון ? - אנו

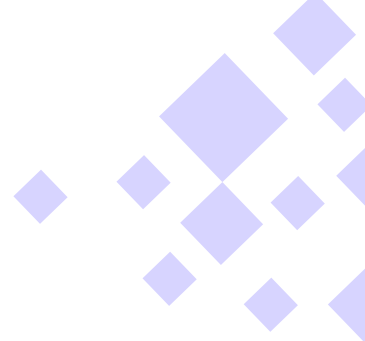
אנשים שפועלים מחושים ורגשות וזה עוזר לנו לעשות את הבחירה הטובה בשבילנו! אז אנחנו

יודעים להסביר לכם איך נכון לענות על הצרכים של הדיירים ולא שהם יבחרו את הדירה הטובה

ביותר - אלה הדירה שלכם היא זאת שתהיה הטובה ביותר בשוק ואתם אלו שתבחרו את הדיירים

שהכי מתאימים לכם ותגיעו גם לשכירות גבוהה !

ועכשיו נסביר לכם לסיום עם דוגמה איך למעשה הגענו לתשואה לא נורמלית ! של 28.5%.



עם הון עצמי של 250 אלף שקל ל-28.5% תשואה על הכסף!  
אז ככה :

איתרנו את הדירה הכי רלוונטית לאחר 3 חודשים בשכונה ד' בבאר שבע (זוהי שכונה הקרובה לאוניברסיטת בן גוריון - זאת אומרת הקהל שלנו הוא סטודנטים שהם השוכרים והמשקיעים הם הקונים)

את הדירה רכשנו ב 480,000 עם פינוי מיידי (הנכס היה ריק)  
הדירה הייתה דירת 2.5 חדרים שהפכנו אותה ל 3 חדרים.  
הגשנו נכון את בקשותינו למוכר כך שכבר אחרי מועד החתימה ביקשנו להתחיל בהשבחת הנכס בשביל לא להפסיד זמן יקר.

אחרי כל ההוצאות של השבחת הדירה - שיפוץ, מעצבת פנים, עו"ד, יועץ משכנתאות, ריהוט, מזגנים, שמאי וכו... אפילו את הריבית של המשכנתא הכנסנו בטבלה ואת הזמן והדלק שהקדשנו לכל התהליך (=

אחרי כל ההוצאות הבית עמד עלינו על סה"כ של 610,000 שקל. (תהליך ההשבחה לקח לנו 3 חודשים)

ויצאנו להליך ההשכרה , אחרי שפעלנו נכון בהליך ההשכרה - השכרנו את הדירה ל 2 סטודנטים שותפים ב 1400 לשותף, כפול 2 = הדירה הכניסה 2800 שקל כל חודש.

החזר המשכנתא עם כל הריביות והביטוחים עמד על 1,770 - זאת אומרת קיבלנו תזרים מזומנים של 1,030 שקל כל חודש ולאחר 19 חודשים מרגע קניית הדירה מכרנו אותה למשקיע (שחיפש דירה משופצת ומושכרת) ב 685,000 שקל!  
עכשיו בואו נעשה חשבון :

הבית עמד עלינו לאחר כל ההוצאות 610,000  
במשך 16 חודשים נהננו מתזרים מזומנים של 1,030 בחודש (תזרים = השכירות שנכנסה מהדירה פחות המשכנתא והריבית)  
16 חודש כפול 1,030 = 16,480  
רווח מהמכירה פחות כל ההוצאות (685,000 פחות 610,000)  
יצא 75,000

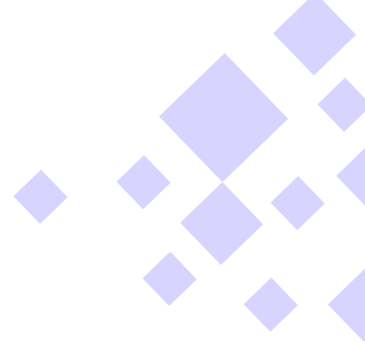
עכשיו נחבר את התזרים ואת הרווח : 75,000+16,480  
נוריד את ההוצאות המכירה שהיו לנו : עו"ד - 3,500, מתווך מכירה 14,000 + ניהול הנכס וטיפול לים בנכס בתקופת ההחזקה של הדירה 2,500 ואז נשארנו עם רווח נקי אחרי כל ההוצאות (כולל מיסים) - רווח נקי של - 71,480 !

עכשיו נחשב את התשואה למשך ה 19 חודשים (כן כללנו גם את תקופת ההשבחה)  
71,480 לחלק להשקעה שלו שהייתה 250,000  
הגענו לתשואה של 28.59% !! שזה מטורף!!

תשאלו מה לאחר מכן נכון?  
התחלנו להגדיל כמויות וכיום לא מגלגלים דירה אחת בתקופה כזאת אלה כבר 3 דירות במקביל!  
דרך אנגב אם אתם אנשי עסקים ויש לכם חברות בע"מ, למה שלא תשקיעו את כספכם הפנוי בנכסים?  
אז אם תרצו גם להתחיל לקחת את העתיד הכלכלי בידיים שלכם , קודם כל השקיעו בעצמכם! כי השקעה בידיע שלנו ובעצמנו זאת ההשקעה הכי טובה ואז תעברו לנדל"ן!







אחרי שקיבלתם רקע על עולם הנדל"ן ב - 10 שלבים , אתם הולכים לקבל עוד 10 פוסטים  
נוספים על מדריך לדירה הראשונה שלכם!

אם עדיין לא הבנתם, אל דאגה! השאירו לנו הודעה ונענה לכם בשמחה!  
ברכה : צוות INDIGO - השלב הבא בנדל"ן

הדף שלנו בפייסבוק עם הרבה תוכן בחינם! : <http://facebook.com/indigo.capital>  
גם באינסטגרם : [/http://instagram.com/indigo\\_capital](http://instagram.com/indigo_capital)  
[http://instagram.com/michael\\_mayorov](http://instagram.com/michael_mayorov)

