



## מוכר דירה?

כך תמכור את הדירה שלך  
במחיר מקסימאלי ובזמן קצר  
ב - 7 צעדים פשוטים

**פלטינהום**

מקצוענות זה נכס



# למה כתבתי את המדריך הזה?

שמי מנחם וולף  
מנכ"ל משרד פלטינהום  
ואני מלווה מוכרים וקונים  
כבר שנים רבות.



כאחד שמעורה בעיר הזאת, ובעיקר בעסקאות  
נדל"ן, אני שומע סיפורים רבים על מוכרים,  
שהחליטו לנסות למכור לבד את הנכס שלהם,  
וכיוון שלא היו ערים לתהליך הנכון במכירת הנכס,  
עשו טעויות שעלו להם בהפסד כספי רב.

רק בחודש האחרון שמעתי מספר סיפורים כאלו,  
כאשר מוכרים באו להתייעץ איתי לאחר הטעויות  
שנעשו, וכבר לא הייתה אפשרות לתקן את הנזק  
הכספי ועוגמת הנפש. האמת שדי נשבר לי הלב.  
הבנתי שהידע הרב שיש לי יכול לחסוך הרבה כסף  
למוכרים, ולכן החלטתי להוציא את המדריך הזה  
שמונח לפניכם.

לאחר שהוצאתי את המדריך, קיבלתי תגובות  
מאד חיוביות מצד אחד, ומצד שני, היו מוכרים  
שביקשו פגישה אישית יותר לגבי הנכס שלהם,  
כדי להבין איך למקסם את התהליך ואת קבלת  
המחיר המקסימאלי מבחינתם. לכן הכנסתי גם את  
האופציה הזאת.

אל תפספסו את ההצעה שנמצאת בסוף המדריך.

ונעבור למדריך...

מכירת וקניית נכס  
הינם צעד חשוב  
מאד בחיי משפחה,  
שמלווה בחששות, אי  
וודאות ולחץ כספי.  
מוכרים רבים לא  
משקיעים זמן חשיבה  
ותכנון במכירה וקניית  
הנכס שלהם, מה  
שמוביל לטעויות  
רבות בהמשך,  
שבתכנון נכון היו  
יכולות להימנע.

מטרת המדריך הזה  
היא לתת לכם ערך  
רב, כדי לעשות  
תהליך מכירה נכון  
ומתוכנן מתחילתו,  
ולמנוע מכם המוכרים  
הפסד זמן, כסף  
ואנרגיה.

**החסרונות בשיטה זו:** מימון: רוב בעלי הנכסים לא יכולים לקנות נכס נוסף, לפני שמכרו את הנכס שלהם. הסיבה היא ההון העצמי הראשוני הנדרש, וגם התשלום במקביל של 2 משכנתאות, שיוצר החזר חודשי גבוה.

בנוסף, אם קניתם נכס וטרם מכרתם את שלכם, אתם עלולים להיכנס ללחץ שיגרום לכם לרדת משמעותית במחיר.

חסרון אפשרי נוסף הוא תנאי התשלום שתקבלו במכירת הנכס שלכם, שלא יתאימו לתנאי התשלום בנכס אותו אתם מעוניינים לקנות, וכך ייתכן שתפספסו עסקאות פוטנציאליות או שתשלמו הוצאות מימון על הלוואת גישור וכו'.

אם כך, כפי שאתם מבינים, אין שיטה מושלמת, אבל רוב בעלי הנכסים מתחילים קודם במכירת הנכס שלהם, ולעיתים קרובות כיוון שלא חשבו על הדברים מראש, הם הורסים לעצמם עסקאות שטובות עבורם, מתוך הפחד והחשש לקבל החלטה.

## צעד ראשון

החלטה על תזמון מכירת הנכס ותכנון התהליך



בדיקת עלות המיסוי

צעד שני



### כאן חשוב לבדוק 2 דברים.

מכירת נכס לעיתים כרוכה בתשלום מיסים שיכולים להגיע לסכומים גבוהים, כגון: היטל השבחה, מס שבח וכו'.

אני עצמי הייתי עד לעסקאות רבות שנפלו, מכיוון שפתאום התברר למוכרים על תשלום של מס מסוים (היטל השבחה, מס שבח ועוד) שגרם לירידה משמעותית מהסכום שתכננו לקבל, כך שהבינו שתהיה להם בעיה בקניית הנכס הבא.

חשוב לבדוק את הדברים האלו מראש, וכך לדעת בדיוק מול מה אתם מתמודדים, ומהו סכום הכסף שנשאר לכם בסוף התהליך.

בנוגע להיטל השבחה, חשוב לדעת שישנם מצבים בהם העירייה מטילה עליכם מס גבוה, אותו ניתן להפחית משמעותית בתהליך של מספר חודשים (שמאי מכריע).

אם לא בדקתם את הנושא מראש, אתם עלולים למצוא את עצמכם באמצע תהליך מכירה, מבלי שיהיה לכם זמן למלחמות מול העירייה, או לחליפין, תיאלצו להאיר סכום כסף בנאמנות, מה שיקשה עליכם את המימון של הנכס אותו אתם רוצים לרכוש.

ולכן המלצתי היא, לפנינו לעודד כבר בתחילת התהליך, ולבדוק איתנו מה יהיה גובה המיסוי שיחול עליכם במכירתו.

ישנן שתי שיטות לתזמון מכירת הנכס. הראשונה היא קודם למכור את הנכס שלכם, והשנייה היא קודם לקנות נכס אחר. באיזו שיטה אתם רוצים להתחיל את תהליך המכירה? כדי לענות על השאלה הזו, חשוב להבין שיש יתרונות וחסרונות לכל שיטה.

### אם החלטתם קודם למכור את הנכס

**היתרונות בשיטה זו:** אתם תדעו בדיוק איזה סכום יש לכם לצורך רכישת נכס, תדעו במדויק מתי זמן הפינוי של הנכס שמכרתם, ותדעו מהו זמן הכניסה המאוחר ביותר שתוכלו להרשות לעצמכם, בנכס החדש שאותו תקנו.

**החסרונות בשיטה זו:** פעמים רבות, מתוך אי הוודאות לגבי הצעד הבא שלכם לגבי קניית הנכס, אתם תבקשו מחיר גבוה מדי עבור הנכס למכירה, כדי לחפות על אי הוודאות לגבי הנכס שאותו תרצו לקנות.

דבר נוסף שעלול לקרות הוא, שתדרשו זמן פינוי ארוך מדי, מתוך החשש שלא יהיה לכם לאן לעבור, וכך תרחיקו לקוחות רציניים ופוטנציאליים לנכס שלכם.

חשש נוסף הוא, שתמכרו את הנכס ועדיין לא תמצאו נכס אחר. מה שעלול ליצור מצב בו תידרשו לעבור לשכירות באמצע התהליך, או מצב בו מחירי הדירות יעלו בזמן הזה של החיפוש.

### אם החלטתם קודם לקנות נכס, לפני שמכרתם

**היתרונות בשיטה זו:** אתם תוכלו להתאים את דרישות הפינוי ותנאי התשלום של מכירת הדירה שלכם, עפ"י פינוי ותנאי התשלום של קניית הדירה הבאה.



# צעד שלישי

בדיקת הנכס  
ברמה המשפטית  
והתכנונית

## 1. היתר הבנייה של הנכס:

האם כל מה שקיים בנכס היום, מאושר עם היתר בנייה מהעירייה?  
**המשמעות היא:** שאם הרחבתם את הנכס ולא הוצאתם אישור בעירייה, ייתכנו 2 אפשרויות:

### האפשרות הראשונה

יהיה ניתן לאשר את ההרחבה, ונשאר רק עניין של זמן ובירוקרטיה עד שתקבלו את ההיתר (תלוי בעירייה).

במקרה הזה, אם הפינוי של הנכס יהיה לפני קבלת ההיתר מהעירייה, העו"ד של הקונים ירצה להשאיר כסף בנאמנות בסוף העסקה עד לקבלת ההיתר, מה שיכול לגרום לכם לבעיה בתשלומים לנכס, שאותו אתם מעוניינים לקנות.

### האפשרות השנייה

חרגתם ממה שניתן לבנות בנכס ולא תוכלו לקבל אישור על ההרחבה.

במקרה הזה תיווצר לכם בעיה, הן עם לקוחות שלא ירצו לקנות נכס שלא מסודר מבחינת העירייה, ואף עם חשש לצו הריסה, והן עם המחיר, מתוך הסיבה הבאה: השמאי של הבנק לוקח בחשבון רק את מה שנמצא בהיתר.

כך שאם למשל יש לכם 5 חדרים ורק 3 חדרים בהיתר, השמאי ייתן הערכה לפי 3 חדרים, מה שיקשה על הקונה שלכם לממן את ההפרש, גם במקרה שהוא יחליט לקנות את הנכס בלי ההיתר.  
אם תבדקו את הדברים מראש, לא תכניסו את עצמכם לבעיה שאח"כ יהיה קשה לצאת ממנה, כמו למכור ולקנות, ואז לגלות חריגות שיכולות להוביל להפרת חוזה והפסד כספי של מאות אלפי שקלים.

## 2. זכויות שלא מומשו בנכס:

מה הפוטנציאל שעדיין לא מימשתם בנכס?

לדוגמא: הרחבת מרפסת, בנייה על גג, חדר נוסף, תמ"א 38 וכו'.  
ישנם מוכרים שסבורים שאין שום אפשרויות בנייה נוספות, אבל בבדיקה מקצועית של הנכס לעיתים מתברר, שהעירייה הוסיפה אחוזה בנייה לפני מספר שנים, ולרוב בעלי הנכסים כלל לא מעודכנים לגבי כך.

כאשר קיימת בנכס אפשרות בנייה אמיתית ומוכחת, זה עשוי להיות יתרון משמעותי עבור חלק מהלקוחות.

נכון שישנם כאלו שלא יבנו בכל מקרה, ואין להם יתרון באפשרות הזאת, אבל לנו יהיה כמובן כדאי לחפש את הלקוחות שעבורם זה כן יהווה יתרון, והם יהיו מוכנים לשלם על האופציה הזאת כסף.

אני מעריך שבשלב זה כבר הבנתם שידע זה כח, ובטח אם יודעים כיצד להשתמש בו.

רבים מהמוכרים מגלים בסוף תהליך המכירה, טרם החתימה על החוזה, בעיות בנוגע לרישום הנכס, שהם לא היו מודעים אליהם בתחילת המכירה.

כצעד ראשוני חשוב לבדוק את הדברים הבאים:

האם הנכס רשום על שמכם או על שם הבעלים הקודמים?  
במידה והנכס עבר בירושה - האם התבצע תהליך של צוואה וצו קיום צוואה וכן העברה של הנכס על שם היורשים?

בנוסף, לעיתים קורה שהנכס רשום במנהל מקרקעי ישראל ובחברה משכנת שפשטה את הרגל, וכך במקום הליך שגרתי של מספר ימים להוצאת אישורים, אתם עלולים למצוא את עצמכם בהליך של מספר חודשים במקרה הטוב.

גם כאן, חשוב לבדוק עם עו"ד את המצב המשפטי של הנכס, כבר בתחילת התהליך. בנוסף לרמה המשפטית, חשוב להתייחס גם לרמה התכנונית של הנכס. בשלב הזה חשוב לבדוק 2 דברים:



**אפיון של הלקוח שיטלם  
את המחיר הגבוה ביותר  
עבור הנכס**

**צעד  
רביעי**

בהקשר הזה, אני רוצה לספר לכם סיפור. לפני כשנתיים, קיבלתי לשיווק דירת 3 חדרים בקומה אחרונה. שאלתי את המוכר האם יש לו מידע לגבי אפשרות בנייה על הגג, והוא ענה שבבדיקה שביצע בעירייה לפני כמה שנים נאמר לו שאין אפשרות כזאת. כמובן שלא הסתמכתי על המידע הזה ובדקתי שוב. מה שגיליתי הוא, שהעירייה בדיוק התחילה לגבות היטל השבחה בשכונה הזאת, מה שאומר שקיימת אפשרות בניה. פניתי לאדריכלית מהעירייה והוצאתי תכניות של הדירה.

מה שהתברר לי הוא, שניתן לבנות עוד חדר על הגג, עם יחידת הורים של 23 מטר ומרפסת גג של 40 מטר. ביקשתי מהאדריכלית לשרטט את התוכנית המוצעת. לאחר שהובא בפניי הנתון הזה, כבר לא חיפשתי לקוחות לדירת 3 חדרים. הלקוח שהבאתי לנכס היה מעוניין בדירת גג של 4 חדרים, שהייתה יקרה משמעותית מדירת 3 חדרים בשכונה. הלקוח ראה את התוכנית של ההרחבה והיא מצאה חן בעיניו. כמובן שלקחנו בחשבון את כל עלויות הבנייה, ולמעשה שניהםירוויחו:

גם המוכר שקיבל 150,000 ₪ יותר מהמחיר הראשוני שדרש, וגם הקונה שחסך מעל 100,000 ₪, וגם התאפשר לו לבנות כפי ראות עיניו.

לכל נכס יש מספר מסוים של לקוחות שמתאימים לרכוש אותו, אבל יש רק לקוח אחד שיסכים לטלם עליו את הסכום הגבוה ביותר, כיוון שהוא הלקוח שהכי מתאים לנכס.

לדוגמא: אם יש לכם דירה שאין בה מקום לפינת אוכל, כנראה שיותר יתאים לנכס שלכם לקוח רווק, או זוג שלא נוהג לערוך ארוחות רבות משתתפים.

לקוחות אלה יראו בדבר הזה פחות חיסרון, לעומת משפחה עם ילדים שמארכת הרבה.

**לכל נכס ישנם יתרונות וחסרונות שמשפיעים על המחיר, בהתאם ללקוח שקונה.**

**דוגמא נוספת:** היא נכס שנמצא מעל מרכז מסחרי שיש בו מכולת, קופ"ח וכו'. עבור לקוחות רבים זה יהווה חיסרון (בעיות חנייה, צפיפות, ריחות), אבל עבור אנשים מבוגרים זה עשוי להיות דווקא יתרון, כיוון שהם מעוניינים להיות קרובים ובהליכה רגלית לכל מקום.

**הרעיון הוא לנתח את היתרונות והחסרונות של הנכס, לא בעיניים שלכם (אתם בד"כ תתנו ערך רב ליתרונות הנכס וערך נמוך לחסרונות שלו), אלא בעיניים של הלקוחות הפוטנציאליים שלכם.**

אפיון הלקוח האופטימלי משתנה בין ערים שונות, שכונות ספציפיות, סוגי נכסים ועוד.

# צעד שישי

פרסום וחשיפה  
נכונה של הנכס



לאחר שהחלטנו מי הלקוח הכי טוב לנכס שלכם, חשוב לפרסם ולפנות אליו. אם מתברר שזה זוג מבוגר כנראה שפרסום בדיגיטל יהיה פחות מתאים.

אם אלה אנשים שמגיעים מחוץ לעיר, כנראה שהפרסום במקומונים ובעלונים בעיר יהיה פחות אפקטיבי.

אם אנחנו יודעים שרוב הקונים בשכונה הזאת מגיעים מאזור מסוים, נמקד את הפרסום שלנו באותו אזור, כדי לפנות למתעניינים הפוטנציאליים. **גם הצגת הנכס תהיה שונה מול כל לקוח על פי הצרכים שחשובים לו.**

יש באמתחתי הרבה סיפורים בנושא אבל אשתף אתכם בסיפור אחד שמחיש את הנקודה.

כחלק מהעבודה עם מתעניינים, אנחנו קובעים איתם פגישה כדי להבין את הצרכים המדויקים שלהם. אחד הזוגות שהיו אצלי במשרד דאגו להדגיש לי את מה שהכי חשוב להם, וביקשו שהדירה תהיה בבניין שבו אין חאפלות ודלתות פתוחות בין השכנים. "לנו מאוד חשובה הפרטיות שלנו" סיכמו את העניין.

כשהראיתי לזוג הזה את אחת הדירות, המוכרת שכחה את בקשתי שלא להתערב בהצגת הנכס,

וסיפרה בהתלהבות למתעניינים מיד בכניסתם, על השכנים, על האווירה המשפחתית בין כולם, ועל הארוחות משותפות.

כמובן שהיא סיפרה על זה כיתרון של הבניין.

מיותר לציין שהקונים הבינו את דבריה כאות אזהרה, יצאו מהנכס ולא רצו לקנות אותו, למרות שברור שהם היו יכולים לגור בבניין בשקט שלהם ובלי ארוחות משותפות.

**מה שאותה מוכרת חשבה כיתרון היה חיסרון לאותם לקוחות.**

כאשר לקוח מתעניין יספר לי במשרד על הדברים שחשובים לו, אדאג להדגיש דווקא את הדברים האלה בהצגת הנכס. למשל ללקוח שיגיד לי שחשובה לו פינת עבודה שקטה בבית, אני אדגיש את היתרון הזה, בעת הסיור בנכס.

# צעד חמישי

קביעת מחיר  
נכון לנכס שלכם



לאחר שאבחנו מי הוא הלקוח הכי פוטנציאלי לנכס שלכם, חשוב לקבוע מחיר נכון לנכס שלכם.

למה חשוב לקבוע מחיר נכון כבר בהתחלה?

הסיבה היא שבתחילתו של תהליך מכירת נכס מגיעים כל הלקוחות הכי רציניים. בדרך כלל אלה הם אותם לקוחות שכבר מכירים את השכונה, ראו מספר דירות, לפעמים גם פספסו דירה שרצו בגלל התלבטות יתר, והם בשלים לעשות עסקה.

תמחור גבוה מדי יגרום לכם להפסיד את אותם לקוחות רציניים, שמוכנים לשלם יותר עקב רמת הבשלות הגבוהה שלהם, ולעבור למחזור הבא של לקוחות שהם פחות בשלים ופחות רציניים, מה שיביא בד"כ להצעות נמוכות יותר עבור הנכס.

**כדי לקבוע מחיר נכון לנכס שלכם חשוב להבין מספר כללים חשובים:**

מחיר דירה נקבע עפ"י משתנים רבים כגון: גודל הדירה, קומה, כיווני אוויר, מרפסת, זמן פינוי, ייחודיות מול נכסים אחרים באזור, מעלית, פוטנציאל הרחבה כגון תוספת חדר או גג, פוטנציאל השבחה כגון תמ"א 38, פינוי בינוי וכו', וכל זה יכול להשתנות בחודש, ולכן התמחור הוא צעד מורכב שחשוב שיתבצע כהלכה.

בנוסף חשוב להבין שמחיר נכס לא יכול להיקבע עפ"י מחירון קבוע, כמו מחירון הרכב של לוי יצחק, כיוון שכל נכס תלוי בכל כך הרבה גורמים שמשתנים בין מקום למקום. למשל באזורים מסוימים קומה גבוהה תהווה יתרון ובאזורים אחרים חיסרון.

דבר נוסף שחשוב לזכור הוא את עיקרון הממוצע: **לא ניתן לקבוע מחיר לנכס שלכם, על סמך נכס אחד שנמכר באזור, או גרוע מכך, על סמך נכס שעומד למכירה היום, אלא רק על סמך נכסים רבים בפרק זמן של מספר חודשים ספורים.**

למרבה הפלא, רוב מוכרי הדירות מקבלים החלטה לגבי מחיר הנכס שלהם, על סמך דירות למכירה בעיתון פרסום מקומי, או על סמך דירת שכן שרוצה למכור. זו הסיבה שרבים מהמוכרים מבקשים מחיר גבוה או נמוך מדי, וטועים בבחירת המחיר הנכון לנכס שלהם.





מו"מ נכון  
למכירת הנכס

## צעד שביעי

המוכר חסך תשלום שכירות של 4,500 ₪ כפול 21 חודשים (24 חודשים מינוס 3 חודשים זמן הפינוי המקורי), כלומר 94,500 ₪, וזאת בלי לקחת בחשבון את עגמת הנפש, במעבר פעמיים של דירה והעלויות שכרוכות בכך. וכך שניהם יצאו מרוצים מהעסקה.

**הדוגמה השנייה** נכס נוסף שטיפלתי בו, היה של מוכרים ששילמו משכנתא מאוד גבוהה והיו מעוניינים למכור את הנכס, כדי לעבור לנכס קטן יותר,

ובכך להפחית את התשלום החודשי שהיה כ-6,000 ₪ בחודש. זמן הפינוי שביקשו היה של שנה. הלקוח שהבאתי אהב את הנכס אבל הציע מחיר נמוך ב-50,000 ₪ מהמחיר הנדרש. **המוכר לא הסכים לרדת במחיר והקונה לא הסכים לעלות - מה עושים?**

שאלתי את הקונה: האם תוכל לשלם 800,000 ₪ תוך חודש מסגירת החוזה, תמורת הפחתת המחיר? כאשר ענה לי בחיוב סגרנו את העסקה כך: המוכר יקבל 800,000 ₪ תוך חודש וכך יסגור את המשכנתא שלו, הוא יגור בנכס עוד 11 חודשים ללא משכנתא, מה שיחסוך לו 6,000 ₪ כפול 11 ובעצם 66,000 ₪. למעשה המוכר ירד במחיר ב 50,000 ₪ אך הרוויח יותר מהחיסכון.

שוב שניהם היו מרוצים ובעצם כל אחד ויתר על משהו שהיה פחות קריטי מבחינתו.

**מוכרים רבים מתעקשים רק על מחיר הנכס, ואינם לוקחים בחשבון גורמים נוספים שמשפיעים ישירות על העסקה, כמו זמן פינוי או תנאי תשלום.**

מסיבה זו רבים מהמוכרים מפסידים עסקאות שטובות עבורם, בלי להבין בכלל שהם פספסו.

**בהקשר זה חשוב להבין, מה אתם כמוכרים מוכנים לתת, שלא יהווה ויתור גדול מצדכם, תמורת משהו מהקונים, שלא יהווה ויתור גדול מצדם.**

הדוגמאות שלפניכם יבהירו את הרעיון.

**הדוגמא הראשונה** אחד מהנכסים שבהם טיפלתי היה של מוכר שכבר קנה דירה מקבלן, שזמן הכניסה אליה היה לעוד שנתיים.

בינתיים הוא התכוון למכור את הנכס הישן שלו, ולעבור לגור בשכירות עד זמן הכניסה לדירה החדשה.

מצאתי לו לקוח שהיה מוכן לשלם 80,000 ₪ פחות ממה שדרש. המוכר לא הסכים לרדת במחיר ולולי הייתי בתמונה העסקה לא הייתה יוצאת לפועל.

**מה שעשיתי היה לשאול את הקונה: האם תהיה מוכן לאפשר למוכר זמן פינוי ארוך, בתמורה להפחתת המחיר?**

כאשר נעניתי בחיוב, סוכם כי תמורת הנחה של 80,000 ₪, הקונה יאפשר למוכר זמן פינוי של שנתיים.

טוב, אם הגעתם עד כאן, כנראה שאתם רציניים בקשר למכירת הנכס שלכם, ולפני שאתם מתחילים בתהליך, אנחנו מזמינים אתכם לפגישה אישית.

## על מה נדבר בפגישה האישית?

להרשמה לפגישה אישית בנכס שלכם:

- קבלת החלטה על מכירת הנכס ותכנון התהליך.
- אפיון של הלקוח שישלם הכי הרבה עבור הנכס שלכם.
- קביעת מחיר נכון לנכס שלכם.
- איך לפרסם ולחשוף נכון את הנכס שלכם ללקוח האופטימלי.

שירותים נוספים אפשריים לאחר הפגישה:

- בדיקת הנכס ברמה משפטית ועלות המיסוי.
- בדיקת הנכס ברמה תכנונית.
- בדיקת משכנתא מיטבית וההחזר המבוקש המשוער.

## הפגישה ללא עלות ל - 10 נרשמים הראשונים

להרשמה לפגישה אישית בנכס שלכם:

**פּלטינהום**

מקצוענות זה נכס



אז כמו שהבנתם, מכירת נכס לא תלויה רק בפרסום במאגרי דירות, אלא מצריכה מיומנות ותהליך נכון כדי למקסם מחיר ותנאים נוספים.

רק בשביל התזכורת:

**צעד ראשון**  
החלטה על תזמון מכירת הנכס ותכנון התהליך

**צעד שני**  
בדיקת עלויות המיסוי

**צעד שלישי**  
בדיקת הנכס משפטית ותכנונית

**צעד רביעי**  
איפיון לקוח

**צעד חמישי**  
קביעת מחיר נכון לנכס

**צעד שישי**  
פרסום וחשיפה נכונה של הנכס

**צעד שביעי**  
מו"מ נכון לסגירת עסקה

סניף ירושלים - 02-9999-099  
סניף אשדוד - 08-9999-099





**פּלטינהום**

מקצוענות זה נכס

סניף ירושלים - 02-9999-099  
סניף אשדוד - 08-9999-099