

שגשוג הנדל"ן
משיגים לכם יותר

מוכר דירה?

כך תמכור את הדירה שלך

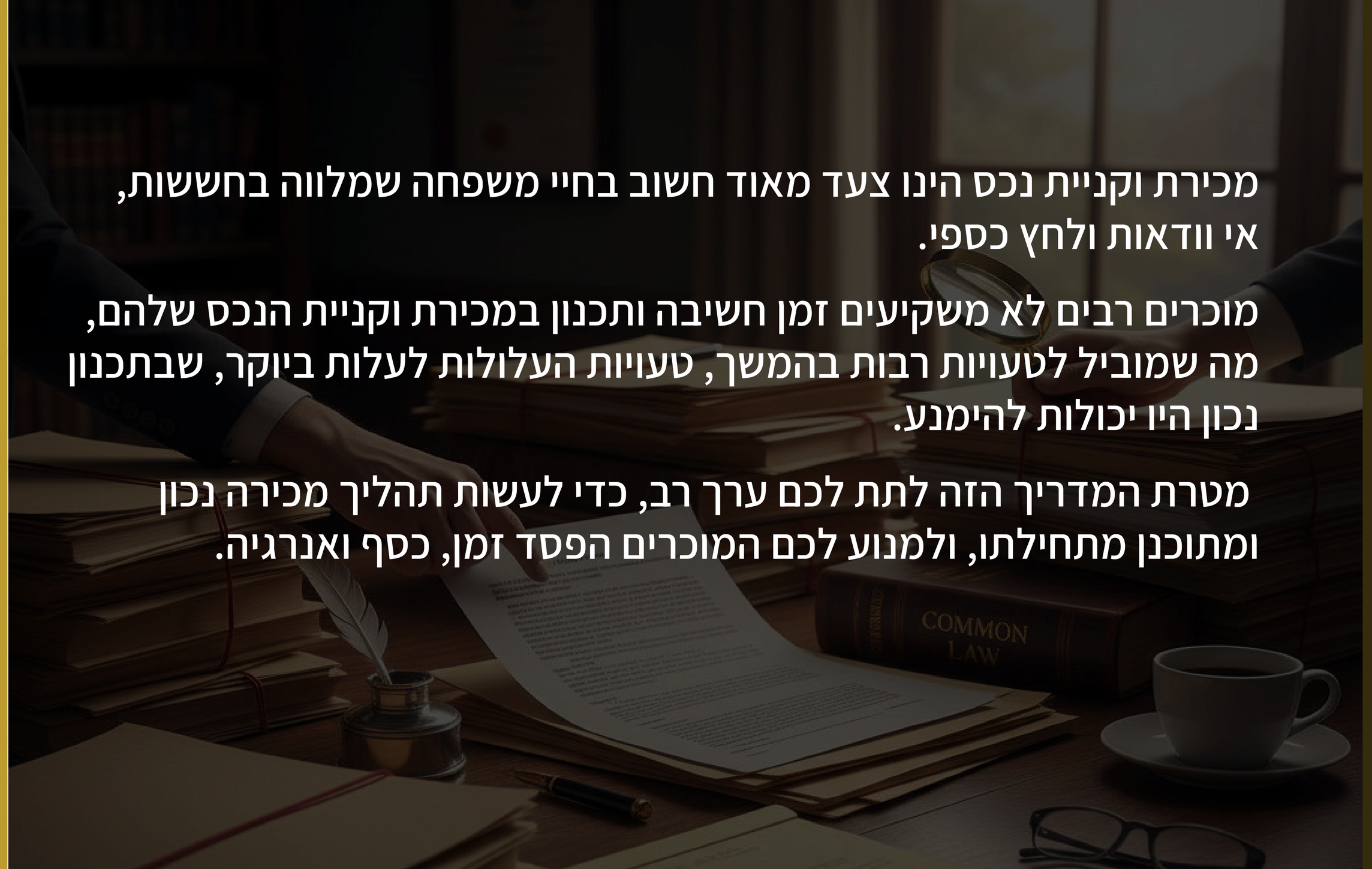
במינימום זמן ומקסימום מחיר
ב-7 צעדים פשוטים...

ללא טעויות שעולות
עשרות ומאות אלפי שקלים

מכירת וקניית נכס הינו צעד מאוד חשוב בחיי משפחה שמלווה בחששות, אי וודאות ולחץ כספי.

מוכרים רבים לא משקיעים זמן חשיבה ותכנון במכירת וקניית הנכס שלהם, מה שמוביל לטעויות רבות בהמשך, טעויות העלולות לעלות ביוקר, שבתכנון נכון היו יכולות להימנע.

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



שגשוג הנדל"ן
משיגים לכם יותר


1400

למה כתבתי את המדריך הזה?

שמי יענקי רייניץ,

ואני מנכ"ל ובעלים של משרד תיווך 'שגשוג הנדל"ן' בבית שמש,
המשרד שזכה במדד **TOP 10** באתר מדל"ן במשך כמה שנים ברצף ב"ה,
ואני מלווה מוכרים וקונים במשך שנים רבות.



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

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

לאחר שהוצאתי את המדריך קיבלנו תגובות מאוד חיוביות מצד אחד, ומאידך, היו מוכרים שביקשו להיפגש איתנו לפגישה יותר אישית ופרטנית לגבי הנכס שלהם, כדי להבין איך למקסם את התהליך וקבלת מחיר מקסימאלי מבחינתם.

לכן כמובן הכנסתי גם את האופציה הזאת. אל תפספסו את ההצעה שנמצאת בסוף המדריך.

ונעבור למדריך...

שגשוג הנדל"ן
משיגים לכם יותר

המדריך המלא למוכר נכס

שלב אחר שלב למכירה חכמה ובטוחה

שגשוג הנדל"ן

משיגים לכם יותר

01 צעד ראשון

קבלת החלטה על מכירת הנכס ותכנון התהליך.

ישנם שתי שיטות ואפשרויות לגבי מועד מכירת הנכס, לכל שיטה יש יתרונות וחסרונות.
באיזו שיטה אתם רוצים להתחיל את תהליך המכירה, האם קודם אתם רוצים למכור את הנכס שלכם או קודם לקנות נכס אחר. כדי לענות על השאלה הזאת חשוב להבין שיש יתרונות וחסרונות לכל שיטה.

אם החלטתם קודם כל למכור את הנכס

היתרונות בשיטה זו - אתם תדעו בדיוק איזה סכום יש לכם, לצורך רכישת נכס, תדעו במדויק מתי הפינוי של הנכס שמכרתם ומתי זמן הפינוי המקסימאלי שתוכלו להרשות לעצמכם, בנכס החדש שאותו תקנו.

החסרונות בשיטה זו – פעמים רבות, בגלל אי הוודאות לגבי הצעד הבא שלכם לגבי קניית הנכס, אתם תבקשו מחיר גבוה מידי לנכס שאותו אתם מעוניינים למכור, כדי לחפות על אי הוודאות, לגבי הנכס שאותו תרצו לקנות.

דבר נוסף שיכול לקרות בשיטה הזאת, שתדרשו זמן פינוי ארוך מידי, בגלל החשש שלא יהיה לכם לאן לעבור, וכך תרחיקו לקוחות רציניים ופוטנציאלים, לנכס שלכם.

חשש נוסף הוא שתמכרו את הנכס ועדיין לא תמצאו נכס אחר, מה שיכול ליצור מצב, שתצטרכו לעבור לשכירות באמצע, או שמחירי הדירות יעלו בזמן הזה של החיפוש.

אם החלטתם קודם כל לקנות נכס, לפני שמכרתם

היתרונות בשיטה זו - אתם תוכלו להתאים את דרישות הפינוי ותנאי התשלום של מכירת הדירה, לפינוי ותנאי התשלום של קניית הדירה הבאה.

החסרונות בשיטה זו - מימון – רוב בעלי הבתים לא יכולים לקנות נכס נוסף, לפני שמכרו את הנכס שלהם, גם בגלל ההון העצמי הראשוני הנדרש, וגם תשלום של 2 משכנתאות לפעמים במקביל (החזר גבוה).

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

גם לחץ ברמה המסחרית של מציאת קונה וגם שלא יעבור הזמן הדרוש לפטור ממיסוי מקרקעין בבעלי 2 נכסים בו זמנית.

חיסרון נוסף אפשרי הוא תנאי התשלום שתקבלו במכירת הנכס שלכם, שלא יתאימו לנכס שקניתם ותוכלו לפספס עסקאות פוטנציאליות או לשלם הוצאות מימון על הלוואת גישור וכו.

אז כפי שאתם מבינים, אין שיטה מושלמת, אבל רוב בעלי הדירות, מתחילים קודם במכירת הנכס שלהם ובגלל שלא חשבו על הדברים מראש, הרבה פעמים הורסים לעצמם עסקאות שטובות עבורם, בגלל הפחד והחשש לקבל החלטה.

02 צעד שני

בדיקת הנכס ברמה תכנונית

כאן חשוב לבדוק 2 דברים.

הדבר הראשון - האם כל מה שקיים בנכס היום, מאושר עם היתר בנייה מהעירייה. המשמעות היא שאם הרחבתם את הנכס ולא הוצאתם אישור בעירייה, יתכנו 2 אפשרויות: הראשון שיהיה 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 תהיו מעוניינים לקנות.

האפשרות השנייה - שחרגתם ממה שניתן לבנות בנכס ולא תוכלו לקבל אישור על ההרחבה, במקרה הזה ייווצר לכם בעיה, הן עם לקוחות שלא ירצו לקנות נכס, שלא מסודר מבחינת העירייה, ואפילו חשש לצו הריסה והן עם המחיר, כיוון שהשמאי של הבנק, לוקח בחשבון רק את מה שנמצא בהיתר, ואם 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 החליט לקנות את הנכס למרות שאין היתר.

אם תבדקו את הדברים מראש, לא תכניסו את עצמכם לבעיה, שאח"כ יהיה לכם קשה לצאת ממנה, כמו למכור ולקנות ואז לגלות חריגות שיכולות להוביל אתכם להפרת חוזה והפסד כספי, של מאות אלפי שקלים.

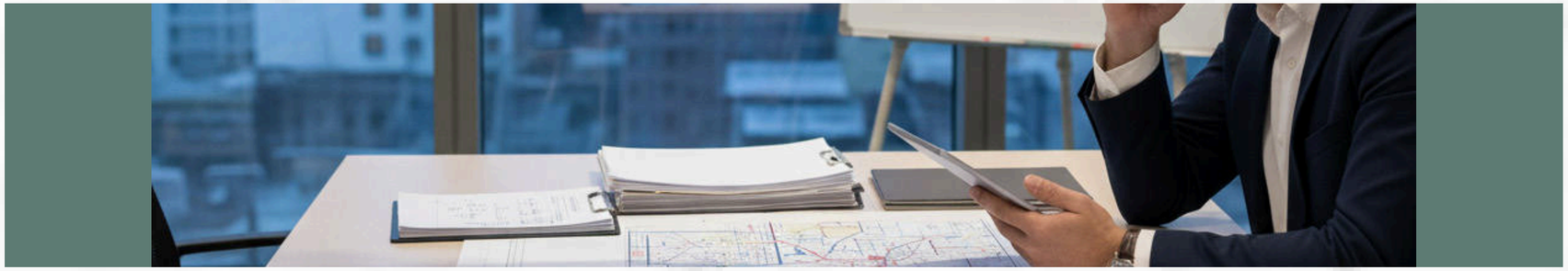
שגשוג הנדל"ן
משיגים לכם יותר

הדבר השני שאותו כדאי לבדוק הוא: מה הפוטנציאל שעדיין לא מומש בנכס כגון: הרחבת מרפסת, בנייה על גג, חדר נוסף, שינוי תב"ע קיים או זכויות בנייה לא מנוצלות.

ישנם מוכרים שאומרים שאין שום אפשרויות בניה, אבל בבדיקה מקצועית של הנכס מתברר, שלפעמים העירייה הוסיפה אחוזי בנייה לפני מספר שנים ורוב המוכרים בכלל לא מעודכנים על זה וחבל.

כאשר יש לך אפשרות בנייה אמיתית ומוכחת, דבר זה, יכול להיות יתרון עבור חלק מהלקוחות,(ישנם כאלו שלא יבנו בכל מקרה ואין להם יתרון באפשרות הזאת, אבל כמובן צריך לחפש את הלקוחות שבשבילם זה יתרון ומוכנים לשלם על האופציה הזאת כסף).

אני חושב שהבנת את הרעיון, ידע זה כח, בטח אם יודעים כיצד להשתמש בו.



03 צעד שלישי

אפיון של הלקוח שישלם הכי הרבה עבור הנכס שלכם.

לכל נכס יש מספר לקוחות שמתאימים לרכוש אותו, אבל יש לקוח אחד שיסכים לשלם עליו את הסכום הגבוה ביותר, כיוון שהוא הכי מתאים לנכס.

למשל: אם יש לכם דירה שאין בה מקום לפינת אוכל, אז כנראה שיותר יתאים לנכס שלכם, רווק או זוג שלא מארחים לארוחות רבות משתתפים, לקוחות אלו, יראו פחות חיסרון בדבר הזה, ממשפחה עם ילדים שמארחת הרבה.

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

דוגמא נוספת היא לנכס שנמצא מעל מרכז מסחרי שיש שם מכולת, קופ"ח וכו, ללקוחות רבים זה יהיה חיסרון, אם זה קרוב מידי(חנייה, צפיפות, ריחות ורעש) אבל לאנשים מבוגרים זה יהיה דווקא יתרון, כי הם אוהבים הכל קרוב ובהליכה רגלית.

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 הפוטנציאלים שלכם.

איפיון הלקוח האופטימאלי משתנה בין ערים שונות, שכונות ספציפיות, סוגי נכסים ועוד.

אני רוצה לספר לכם סיפור בהקשר הזה. לפני כשנתיים, קיבלתי לשיווק דירת 4 חדרים בקומה אחרונה, שאלתי את המוכר האם יש לו מידע על אפשרות בנייה על הגג, הוא אמר לי שהוא בדק בעירייה לפני כמה שנים, ואמרו לו שאין אפשרות כזאת.

כמובן שלא הסתמכתי על המידע הזה ובדקתי שוב, מה שגיליתי שהעירייה התחילה לקחת היטל השבחה ברחוב הזה - מה שאומר שיש אפשרות בניה.



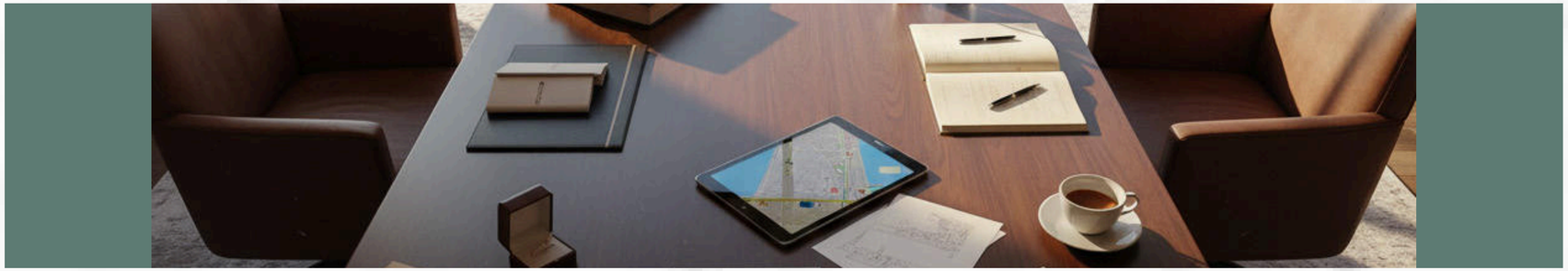
נכנסתי למחלקת הנדסה של העירייה ולאתר תב"ע והוצאתי תכניות של השינוי תב"ע של הדירה, מה שהתברר לי, שניתן לבנות עוד חדר על הגג עם יחידת הורים של 23 מטר ומרפסת גג של 30 מטר. שמרתי את התוכנית המוצעת ושלחתי למוכר.

לאחר שידעתי את הנתון הזה כבר לא חיפשתי לקוחות לדירת 4 חדרים, הלקוח שהבאתי לנכס הזה היה לקוח שחיפש דירת גג 5 חדרים בשכונה, שהייתה יקרה משמעותית מ-4 חדרים.

הלקוח ראה את התוכנית של ההרחבה ומצא חן בעיניו.

כמובן שהורדנו את כל עלויות הבנייה ובעצם שניהם הרוויחו, גם המוכר שקיבל עוד 150,000 שח יותר,

מאשר דירת 4 חדרים וגם הקונה שחסך מעל 100,000 שח, ויש לו אפשרות לבנות כפי ראות עיניו.



04 צעד רביעי

קביעת מחיר נכון לנכס שלכם.

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

למה חשוב לקבוע מחיר נכון כבר בהתחלה? הסיבה היא שבתחילתו של מכירת נכס מגיעים כל הלקוחות הכי רציניים, בד"כ אלו לקוחות שכבר מכירים את השכונה, ראו מספר דירות, לפעמים גם פספסו דירה שרצו, בגלל התלבטות יתר והם בשלים לעשות עסקה.

תמחור גבוה מידי יגרום לכם להפסיד את אותם לקוחות רציניים (שבד"כ ישלמו יותר בגלל הבשלות שלהם) ולעבור למחזור הבא של לקוחות שהם פחות בשלים ופחות רציניים מה שיביא בד"כ להצעות נמוכות יותר, עבור הנכס שלכם.

כדי לקבוע מחיר נכון לנכס שלכם חשוב להבין מספר כללים חשובים: מחיר דירה נקבע עפ"י משתנים רבים כגון: מספר המטרים שיש בדירה, קומה, כיווני אוויר, נוף, מרפסת, מרפסת סוכה, זמן פינוי, ייחודיות מול נכסים אחרים באזור, מעלית, יחסי שכנות, מעלית שבת, פוטנציאל הרחבה כגון תוספת חדר או גג, פוטנציאל השבחה כגון שינוי תב"ע וכו', ולכן זהו צעד חשוב.

בנוסף חשוב להבין שמחיר נכס הוא לא כמו מחירון רכב של לוי יצחק, כיוון שכל נכס תלוי בכ"כ הרבה גורמים, שמשתנים בין מקום למקום, למשל באזורים מסוימים קומה גבוהה תהיה יתרון ובאזורים אחרים חיסרון.

שגשוג הנדל"ן
משיגים לכם יותר

דבר נוסף שחשוב לזכור זה 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 על סמך נכסים רבים שנמכרו ומוצעים למכירה בפרק זמן של מספר חודשים לאחור.

למרבה הפלא, רוב מוכרי הדירה מקבלים החלטה לגבי מחיר הנכס שלהם, על סמך יד 2 או על סמך שכן שרוצה למכור.

זו הסיבה שרבים מהמוכרים, מבקשים מחיר גבוה מידי או נמוך מידי, וטועים בבחירת המחיר הנכון לנכס שלהם. וכאמור, מחיר מדוייק ונכון בעת הוצאת הנכס לשוק - יגרום לעסקת המכר שלכם להתבצע בצורה איכותית וטובה יותר.



05 צעד חמישי

בדיקת הנכס ברמה משפטית ועלות המיסוי

רבים מהמוכרים מגלים בסוף תהליך המכירה, טרם החתימה על החוזה, בעיות שלא היו מודעים אליהם בתחילת המכירה ברישום המשפטי של הנכס שלהם.

הדברים שצריכים להיבדק הם: האם הנכס רשום על שמכם או על המוכרים שלכם? אם הנכס עבר בירושה? האם התבצע התהליך של צוואה וצו קיום צוואה והעברה תקינה של הנכס על היורשים.

לפעמים גם קורה שהנכס רשום במינהל מקרקעי ישראל ובחברה משכנת, שפשטה את הרגל וכך במקום מספר ימים להוציא אישורים זה יכול במקרה הטוב לקרות מספר חודשים ארוכים.

בנוסף לכל נכס ישנם מיסים שיכולים להגיע לסכומים גבוהים כגון: היטל השבחה, מס שבח וכו'.

ראיתי מלא עסקאות שנפלו כיוון שפתאום התברר למוכר על תשלום של מס מסוים (מס שבח, היטל השבחה ועוד) ופתאום ירד לו סכום גבוה מהמכירה מה שגרם לו לבעיה בקניה שלו.

חשוב לבדוק את הדברים האלו מראש וכך לדעת בדיוק מול מה אתם מתמודדים וכמה כסף נשאר לכם בסוף התהליך.

דבר נוסף שחשוב לדעת, שישנם מצבים, שהעירייה מטילה עליכם מס היטל השבחה גבוה, שניתן בתהליך המתנה של מספר חודשים ולהוריד משמעותית את העלות.(שמאי מכריע).

אם לא בדקתם את זה מראש ואתם באמצע תהליך מכירה, פעמים רבות לא יהיה לכם זמן למלחמות מול העירייה, או ששוב יישאר כסף בנאמנות, מה שיקשה עליכם את המימון של הנכס שאותו אתם רוצים לרכוש.

שגשוג הנדל"ן
משיגים לכם יותר


COMMON
LAW

06

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 פייסבוק יהיה פחות מתאים, אם אלו אנשים שמגיעים מחוץ לעיר, כנראה הפרסום בעיתונים של העיר יהיה פחות אפקטיבי. אם הקונה הפוטנציאלי אברך צעיר, כנראה שריבוי פליירים שיווקיים בבתי כנסת ובמקומות מסחר בעיר - יהיו אפקטיביים ויעילים במיוחד.

אם אנחנו יודעים שרוב הלקוחות שבאים לשכונה הזאת מגיעים מאזור מסוים, אז אני יפרסם שם, כדי לפנות למתעניינים הפוטנציאלים.

גם הצגת הנכס תהיה שונה לכל לקוח לפי הצרכים שחשובים לו, יש באמתחתי הרבה סיפורים בנושא אבל אשתף אתכם בסיפור אחד שממחיש את הנקודה.

כחלק מעבודה עם קונים, אנחנו קובעים פגישה או שיחת טלפון מקצועית בכדי להבין את הצרכים המדויקים שלהם. אחד הזוגות שהיו אצלי במשרד דאגו להדגיש לי את מה שהכי חשוב להם, וביקשו שהדירה שיקנו, תהיה בבניין, שאין שם רעש מסיבות, והיזק ראיה. "בניין רגוע ושקט" כהגדרתם, "לנו מאוד חשוב הפרטיות והשקט שלנו, סיכמו את העניין".

עכשיו אחד הדברים שאני מדריך בעלי נכס, הוא לא להתערב בעת הסיור עם קונים פוטנציאלים, בדיוק בגלל הסיבה הזאת.

כשהראיתי לזוג הזה, את אחת הדירות, המוכרת שכחה את בקשתי, וסיפרה למתעניינים בהתלהבות יתרה על השכנים,

ושיש ממש אווירת משפחה בין כולם ואהבת ישראל וקשר ממש משפחתי בין כל השכנים .

כמובן שהיא סיפרה את זה כיתרון של הבניין, מיותר לציין שהקונים יצאו מהנכס ולא רצו כמובן לקנות אותו.

לקוח מתעניין שסיפר לי במשרד על הדברים שחשובים לו, כאשר אראה לו את הנכס, אדאג להדגיש את הדברים האלו דווקא, למשל לקוח שאמר לי שחשוב לו, פינת עבודה שקטה בבית, אני ידגיש לו את היתרון הזה, בעת הסיור בנכס.



07 צעד שביעי

מו"מ נכון למכירת הנכס

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

בגלל זה, רבים מהמוכרים, מפסידים עסקאות שטובות עבורם, בלי להבין בכלל שפספסו.

בנקודה הזאת חשוב להבין מה אתה מוכן לתת כמוכר ולא יהיה ויתור גדול מצדך, תמורת משהו מהקונה, שלא יהיה ויתור גדול מצדו.

עוד רגע תבין מהדוגמאות.

אני רוצה לתת 2 דוגמאות, בשביל שתבין את הרעיון .

הדוגמא הראשונה:

אחד מהנכסים שטיפלתי בהם, היה של מוכר שקנה דירה מקבלן וזמן הכניסה המשוער היה לעוד שנתיים.

הוא התכוון למכור את הנכס ולעבור לשכירות.

מצאתי לו לקוח שהיה מוכן לשלם 80,000 שח פחות מהמחיר שאותו היה מעוניין לקבל המוכר.

המוכר לא הסכים לרדת במחיר ולולא הייתי בתמונה העסקה לא הייתה יוצאת לפועל.

מה שעשיתי היה לשאול את הקונה האם הוא יהיה מוכן לאפשר למוכר זמן פינוי ארוך, בתמורה להפחתת המחיר?

כאשר נעניתי בחיוב תמורת הנחה של 80,000 ₪, הקונה היה מוכן לתת למוכר, זמן פינוי של שנתיים.
המוכר חסך תשלום של 4500 שח כפול 21 חודשים (24 חודשים – 3 חודשים זמן הפינוי המקורי) ובחישוב פשוט השאיר למוכר 94,500 שח, כסף שהיה צריך לצאת לשכירות, כל זה בלי לקחת בחשבון את עגמת הנפש, במעבר של פעמיים דירה והעלויות שכרוכות בכך.

וכך שניהם היו מרוצים.

הדוגמא השניה:

נכס נוסף שטיפלתי בו, היה של מוכרים ששילמו משכנתא מאוד גבוהה והיו מעוניינים למכור את הנכס, כדי לעבור לנכס קטן יותר, על מנת להפחית את התשלום החודשי, שהיה כ-7,000 שח בחודש.

כשהגיע הלקוח הוא אהב את הנכס אבל הציע 70,000 ש"ח נמוך מהמחיר האחרון של המוכר.

הנכס היה עם פינוי שנה, המוכר לא הסכים לרדת במחיר והקונה לא הסכים לעלות, מה עושים?

שאלתי את הקונה האם הוא יכול לשלם 1,100,000 ש"ח, תוך חודש מהחוזה תמורת הפחתת המחיר, כאשר ענה לי בחיוב סגרנו את העסקה כך: המוכר יקבל 1,100,000 ש"ח תוך חודש וכך יסגור את המשכנתא שלו, הוא יגור בנכס עוד 11 חודשים ללא משכנתא מה שיחסוך לו 7,000 כפול 11 ובעצם 77,000 ש"ח.

המוכר ירד במחיר ב70,000 ש"ח וירוויח יותר מהחיסכון.

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





טוב, אם הגעת עד כאן, כנראה שאתה רציני בנוגע למכירת הנכס שלך.

לפני שאתה מעלה מודעה או חותם על בלעדיות - עצור רגע!

בפגישה אחת תוכל לחסוך עשרות ומאות אלפי שקלים

פגישת אבחון ללא התחייבות
יכולה לעשות את ההבדל בין עסקה חכמה לטעות יקרה!

- האם המחיר שאתה מתכנן לבקש - באמת נכון
- מי הלקוח שישלם הכי הרבה עבור הנכס שלך
- איך למכור נכון בלי לחץ, בלי ויתורים מיותרים ובלי הפתעות
- בדיקה תכנונית של הנכס
- בדיקה משפטית ומיסוי
- ליווי אישי למיקסום מחיר

שגשוג הנדל"ן
משיגים לכם יותר

שגשוג הנדל"ן

משיגים לכם יותר

050-5988588

office@sigsug-hanadlan.com

072-3935522