



מדריך מתנה

מוכר דירה? איך תמכור את הדירה שלך במחיר מקסימאלי ובזמן קצר ב- 7 צעדים פשוטים



מאת: קריספל חונן ועליזה פנטהאוז נכסים
חונן: 054-4777955 | עליזה: 052-2657008
טל: 077-5619524 | פקס: 077-4394172
כתובת: הבילויים 9, גדרה | מייל: honen2@walla.co.il
פייסבוק: פנטהאוז נכסים
בשיתוף עם: אורן מזרחי



מדריך מתנה



מכירת וקניית נכס הינו צעד מאוד חשוב בחיי משפחה שאלוה בחששות, אי ווצאות ולחץ כספי. מוכרים רבים לא משקיעים זמן חשיבה במכירת וקניית הנכס שלהם מה שמוביל לטעויות רבות בהמשך, שבתכנון נכון היו יכולים למנוע זאת. מטרת המדריך הזה לתת לכם ערך רב, כדי לעשות תהליך מכירה נכון מההתחלה ולמנוע הפסד זמן, כסף ואנרגיה.

למה כתבנו את המדריך הזה?

היי, שמנו קריספל חונן ועליזה ממשרד פנטהאוז נכסים, ואנחנו מלווים מוכרים וקונים רבים כבר שנים רבות.

כמי שמעורים רבות באזור השפלה בכלל ובגדרה בפרט, אנחנו שומעים סיפורים רבים על מוכרים שהחליטו לנסות בתחילת התהליך למכור לבד את הנכס שלהם ובגלל שלא היו ערים לתהליך הנכון במכירת הנכס עשו טעויות שעלו להם בהפסד כספי רב.

בחודש האחרון שמענו כמה סיפורים כאלו, כאשר באו להתייעץ איתנו לאחר הטעויות שנעשו וכבר לא היה אפשרות לתקן את הנזק. הבנתי שהידע שיש לי יכול לחסוך כסף רב למוכרים והחלטתי להוציא את המדריך הזה.



לאחר שהוצאנו את המדריך קיבלנו תגובות מאוד חיוביות מצד אחד, אבל מצד שני היו מוכרים שביקשו פגישה יותר אישית לגבי הנכס שלהם.

ונעבור למדריך....

צעד ראשון

קבלת החלטה על מכירת הנכס ותכנון התהליך

באיזו שיטה אתם רוצים להתחיל את התהליך, 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 למכור את הנכס

היתרונות בשיטה זו: שאתם 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 שלכם, כדי לחפות על אי הוודאות לגבי הנכס שאותו תרצו לקנות, דבר

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

חשש נוסף הוא שמכרתם את הנכס ועדיין לא מצאתם נכס אחר ויכול להיות מצב שתצטרכו לעבור לשכירות באמצע או שמחירי הדירות יעלו בזמן הזה של החיפוש.

חיסרון נוסף אפשרי הוא תנאי התשלום שתקבלו במכירת הנכס שלכם, שלא יתאימו לנכס שאותו אתם מעוניינים לקנות ותוכלו לפספס עסקאות פוטנציאליות.

אם החלטתם קודם לקנות נכס, לפני שמכרתם

היתרונות בשיטה זו: שאתם 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, אתם יכולים להיכנס ללחץ שיגרום לכם לרדת משמעותית במחיר.

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.

צעד שני

בדיקת הנכס בלוח תכנונית

כאן חשוב לבדוק 2 דברים.

הדבר הראשון- האם כל מה שקיים היום מאושר עם היתר בנייה, המשמעות היא שאם הרחבתם את הנכס ולא הוצאתם אישור במועצה, יתכנו 2 אפשרויות או שניתן לאשר וזה רק עניין של זמן עד שתקבלו את ההיתר(תלוי במועצה), במקרה הזה אם הפינוי של הנכס יהיה לפני קבלת ההיתר מהמועצה, 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 ולא תוכלו לקבל אישור על ההרחבה, במקרה הזה ייווצר לכם בעיה הן עם לקוחות שלא ירצו לקנות נכס לא מסודר מבחינת המועצה 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 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 בעיות שיכולות להוביל אתכם להפרת חוזה והפסד כספי של מאות אלפי שקלים.



הדבר השני- מה הפוטנציאל שעדיין לא מומש כגון: הרחבת מרפסת, בנייה על גג, חדר נוסף וכו. ישנם מוכרים שאומרים שאין שום אפשרויות בניה, אבל בבדיקה מקצועית של הנכס מתברר שלפעמים המועצה הוסיפה אחוזי בנייה לפני מספר שנים ורוב המוכרים בכלל לא מעודכנים על זה וחבל. כאשר יש לך אפשרות בנייה אמיתית ומוכחת, 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 כסף).

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

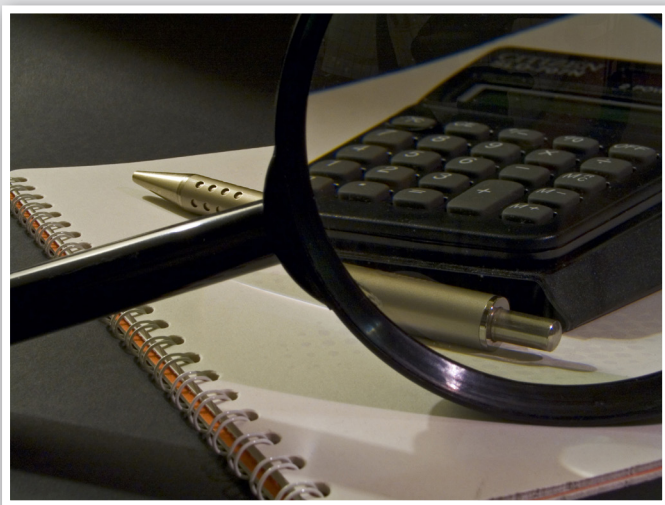
צעד שלישי

אפיון של הלקוח שישלם הכי הרבה עבור הנכס שלך

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 והם פחות יראו חיסרון בדבר הזה, ממשפחה עם ילדים שמארכת 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 אבל לאנשים מבוגרים זה יהיה דווקא יתרון. הרעיון הוא לנתח את היתרונות והחסרונות לא בעיניים שלכם (אתם בד"כ תתנו ערך רב ליתרונות הנכס וערך נמוך לחסרונות שלו) אלא בעיניים של הלקוחות הפוטנציאליים שלכם. איפיון הלקוח האופטימאלי משתנה בין ערים שונות, שכונות ספציפיות, סוגי נכסים ועוד.

סיפור בהקשר הזה:

לפני כשנתיים קיבלתי לשיווק דירת 3 חדרים בקומה אחרונה, שאלתי את המוכר האם יש לו מידע על אפשרות בנייה על הגג, הוא אמר לי שהוא בדק במועצה לפני כמה שנים ואמרו לו שאין אפשרות כזאת.



כמובן שלא הסתמכתי על המידע הזה ובדקתי שוב, מה שגיליתי שהמועצה התחילה לקחת היטל השבחה בשכונה הזאת, מה שאומר שיש אפשרות בניה.

פניתי בזמנו לאדריכלית מהמועצה והוצאתי תכניות של הדירה והתברר לי שניתן לבנות עוד חדר על הגג עם יחידת הורים כ- 23 מטר ומרפסת של 30 מטר.

לאחר שידעתי את הנתון הזה כבר לא חיפשתי לקוחות לדירת 3 חדרים, הלקוח שהבאתי לנכס הזה היה לקוח שחיפש דירת גג 4 חדרים בשכונה,

שהייתה יקרה משמעותית מ-3 חדרים. כמובן שהורדנו את כל עלויות הבנייה ובעצם שניהם הרוויחו, גם המוכר שקיבל עוד 150,000 ש"ח וגם הקונה שחסך מעל 100,000 ש"ח ויש לו אפשרות לבנות כפי ראות עיניו.

צעד רביעי

קביעת מחיר נכון לנכס שלך

לאחר שאבחנו מי הלקוח הכי פוטנציאלי לנכס שלכם, חשוב לקבוע מחיר נכון מההתחלה. 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 הפסידו דירה 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 פחות בשלים ופחות רציניים שבד"כ יתנו לכם הצעות נמוכות יותר, עבור הנכס שלכם.

כדי לקבוע מחיר נכון לנכס שלך חשוב להבין מספר כללים חשובים: מחיר דירה נקבע עפ"י משתנים רבים כגון: מספר המטרים שיש בדירה, 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', 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.

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

למרבה הפלא רוב מוכרי הדירה מקבלים החלטה לגבי מחיר הנכס שלהם על סמך יד 2 או על סמך שכן שרוצה למכור ובגלל זה רבים מהם מבקשים מחיר גבוה מידי או נמוך מידי וטועים בבחירת המחיר הנכון לנכס שלהם.

צעד חמישי

בדיקת הנכס בלוח המשפטי ועלות האיסוי

לרבים מהמוכרים מגלים בסוף תהליך המכירה לפני החוזה בעיות שלא היו מודעים אליהם בתחילת המכירה.

האם הנכס רשום על שמכם או על המוכרים שלכם? אם הנכס עבר בירושה? האם התבצע התהליך של צוואה וצו קיום צוואה והעברה 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 להיות מספר חודשים. בנוסף לכל נכס ישנם מיסים שיכולים להגיע לסכומים גבוהים כגון: היטל השבחה, מס שבח וכו.



ראיתנו 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.

בנוסף ישנם מצבים שהמועצה מטילה עליכם מס גבוה וניתן בתהליך של מספר חודשים להוריד משמעותית את העלות. (שמאי

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

ולכן המלצתנו היא לפנות לעו"ד בתחילת התהליך ולבדוק איתו את המצב המשפטי של הנכס כמו גם את המיסוי שיחול עליכם במכירתו.

צעד שישי

פריסום 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 ואם אלו אנשים מחוץ לעיר כנראה הפרסום בעיתונים של העיר יהיה פחות אפקטיבי.

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 מתעניינים אנחנו קובעים פגישה להבין את הצרכים המדויקים שלהם. אחד הזוגות שהיו אצלי במשרד דאגו להדגיש לי את מה שהכי חשוב להם שזה שהדירה שיקנו תהיה בבניין שאין שם חפלות ובתים פתוחים בין השכנים. לנו מאוד חשוב הפרטיות שלנו, סיכמו את העניין.

עכשיו אחד הדברים שאני מדריך בעלי נכס הוא

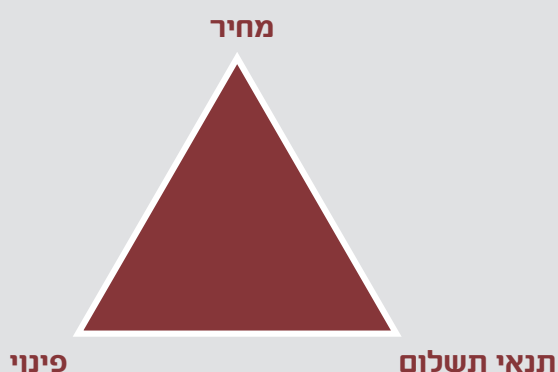
לא להתערב בעת הסיור עם קונים פוטנציאלים, בדיוק בגלל הסיבה הזאת, המוכרת שכחה את זה וסיפרה בהתלהבות על השכנים, שיש ממש אווירת משפחה בין כולם ועושים ארוחות משותפות והילדים כל היום עוברים בין הדירות, כמובן שהיא סיפרה את זה כיתרון של הבניין, מיותר לציין שהקונים יצאו מהבית ולא רצו כמובן לקנות אותו.

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.

צעד שביעי

חז"ל נכון לאכירת הנכס

מוכרים רבים מתעקשים רק על המחיר ואינם לוקחים בחשבון גורמים נוספים שמשפיעים ישירות על העסקה כמו זמן פינוי או תנאי תשלום. בגלל זה רבים מהם 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.



הדוגמה הראשונה אחד מהנכסים שטיפלנו בהם היה של מוכר שקנה דירה מקבלן וזמן הכניסה המשוער היה לעוד שנתיים. הוא התכוון למכור את הנכס ולעבור לשכירות. כאשר מצאנו 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 היה מוכן לאפשר למוכר זמן פינוי ארוך, בתמורה להפחתת המחיר? כאשר נעניתי בחיוב הוא היה מוכן להנחה של 80,000 שח ובתמורה היה מוכן לתת למוכר את זמן הפינוי 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.

הדוגמה השנייה נכס נוסף שטיפלנו בו היה של מוכרים ששילמו משכנתא מאוד גבוהה והיו מעוניינים למכור את הנכס, לעבור לנכס קטן יותר על מנת להפחית את התשלום החודשי שהיה 6000 שח בחודש.

כשהגיע הלקוח הוא אהב את הנכס אבל הציע 50,000 שח 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 800,000 שח תוך חודש מהחווה, כאשר ענה לי בחיוב סגרנו את העסקה כך, המוכר יקבל 800,000 שח תוך חודש וכך יסגור את המשכנתא שלו, הוא יגור בנכס עוד 11 חודשים ללא משכנתא מה שיחסוך לו 6000 כפול 11 ובעצם 66,000 שח. הוא ירד ב50,000 שח וירוויח יותר מהחיסכון, שוב שניהם היו מרוצים ובעצם כל אחד ויתר על משהו שהיה פחות קריטי מבחינתו.



טוב, אם הגעתם עד כאן, כנראה שאתם רציניים בקשר למכירת הנכס שלכם.

להרשמה לפגישה אישית בנכס שלכם ללא עלות התקשרו

054-4777955

על מה נדבר בפגישה האישית

- 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.



בברכה,

קריספל חונן ועליזה

פנטהאוז נכסים

חונן: 054-4777955

עליזה: 052-2657008