

מדריך קצר

איך באמת בוחרים בנדל"ן

שבע שיחות אמיתיות על משפחות, כסף, ובחירות נכונות

משה חיים מאיר

הכוונה לצמיחה פיננסית

לפני שנתחיל

חשוב לי שתדעו משהו לפני שאתם מתחילים לקרוא: יש לי שיתופי פעולה בתחום הנדל"ן, אבל אני לא זה שיעשה לכם חקר שוק, השוואת מחירים או משא ומתן. האמת? אני אפילו לא תמיד יודע להגיד לכם מה קורה היום בקריית אתא או בבאר שבע.

אני מגיע מהכובע של מאמן כלכלי. ולאורך השנים הבנתי משהו: הסיפור העיקרי אף פעם לא נמצא בעסקה עצמה. הוא נמצא בהתאמה - בין מה שמוצע, לבין מה שהמשפחה שיושבת מולי באמת צריכה כדי להתקדם ולצמוח בחיים.

לכן הכנתי לכם מדריך קצר, שרוב הפרקים בו כתובים כדיאלוג - שיחות אמיתיות שהיו לי עם אנשים. המטרה היא להראות משהו פשוט: העצה הנכונה בנושא נדל"ן, כמו בכל נושא כלכלי אחר, לא תלויה רק במספרים, ולא בעובדה שמישהו המליץ לכם על "עסקה טובה". צריך לגשת לזה עמוק יותר - להקשיב לסיפור האמיתי שקורה בראש של המשפחה, למה שהיא מחפשת, ולמה שנכון לה, באופן אישי.

תהנו מהקריאה. ואם יש לכם צורך להתקדם באופן פרטני - אני כאן.

משה חיים מאיר

058-328-2028 ☎

proactive@moshechaim.co.il ✉

תוכן העניינים

01	נדל"ן או בורסה איך באמת בוחרים
02	מתי נכון להחליף השקעה
03	דירה ראשונה למגורים או להשקעה?
04	דירה ראשונה בלי הון עצמי
05	מדירה ראשונה לשנייה בלי לשלם מס
06	מיתוס ה-600 אלף דירה לבת
07	נדל"ן חו"ל מתי והאם זה מומלץ?

פוגש אותי חבר במספרה. "יש לי מאה וחמישים אלף שקל בבורסה," הוא אומר. "להשאיר שם, או לקנות דירה ראשונה?"

אני לא עונה ישר. "אני לא אתן לך סימולציה - יש כאלה שיודעים לעשות את זה יותר טוב ממני. אני מסתכל על אנשים, לא על מספרים."

"תגיד לי," אני שואל, "אם היית מבקש מחמיר מאה אלף שקל בשביל דירה ראשונה - יש סיכוי שהוא נותן?"

"כנראה שכן."

"ואם היית מבקש ממנו את זה כדי להשקיע בבורסה?"

"...לא נראה לי."

"עוד שאלה אחת. נניח שמגיעה עסקת נדל"ן טובה, אבל היא דורשת ממך להתחייב לעוד אלף שקל בחודש. אתה מתאמץ בשביל זה?"

"אני חושב שכן."

"ואם הייתי מציע לך לחסוך עוד אלף שקל בחודש בשביל ריבית דריבית בבורסה?"

הוא מחייך. "לא נראה לי. אני אברך, לא מחפש להתאמץ סתם."

"אז יש לך את התשובה," אני אומר לו. "זה לא ש'נדל"ן יותר טוב'. אתה - עם האופי שלך, ובמצב שלך, ועם מה שמעניין אותך - נראה שיהיה לך רווחי יותר להתקדם לרכישת דירה ראשונה. רק אל תשכח לבקש מחמיר 100 אלף ש.."

יש עוד שיקולים כמובן - מיסוי, ניהול סיכונים.. ואת הכל כדאי לפתוח בצורה מסודרת עם יועץ השקעות. אבל אל תשכח לבחור את הדרך שאתה מתחבר אליה יותר, כי מסתבר שהחיים שלך יהיו יפים יותר כשתיגש אליהם בצורה שאתה אוהב.

מתקשר אלי יהודי בטלפון: "קיבלתי מגיסתי איזה שיעור שהעברת בזום, ורציתי לדעת אם אתה יכול לעזור לי להחליט בנוגע לדירה להשקעה. אנחנו גרים בשכירות בירושלים. לפני שמונה שנים קנינו דירה מחולקת בצפון - היא נתנה לנו 3,000 שקל בחודש מעבר למשכנתא, וזה עזר מאוד לשוטף. אבל המחיר שלה בפועל לא עלה, בשונה מכל הארץ. עכשיו החלטנו למכור, כדי לקנות משהו שיביא לנו הגדלת הון משמעותית ב-5 עד 7 השנים הקרובות. יש לנו ביד 900 אלף ש"ח - מה יש לך להציע?"

"רגע, אני עוצר אותו. "אתם עדיין צריכים את ה-3,000 בחודש מהדירה החדשה שתקנו?"

"בעיקרון כן..."

"אז יש לכם כאן בעיה קצת קשוחה - אתם רוצים גם עליית ערך, וגם תשואה חודשית גבוהה מהממוצע. ולצערי אין הרבה קסמים בשוק הזה."

"טוב, תודה, הוא אומר, קצת מאוכזב. "חשבתי שאולי יהיה לך משהו לחדש לי."

"תגיד לי" אני שואל רגע לפני שהוא מנתק - "אתם חייבים את ההכנסה החודשית של ה-3,000 האלה לנצח, או שיש סיכוי להגדלת הכנסה מתישהו?"

הוא חושב רגע. "האמת, שיש צפי להגדלת הכנסה בעז"ה של כמה אלפים. אבל לא מתאים לי להיכנס לזה עם לחץ - בוא נגיד שנה וחצי. זה מספיק זמן לעבוד על זה, שכבר לא נצטרך את השלושת אלפים מהנדל"ן."

"אז מה דעתך, אני אומר, "שתפרישו כ-50 אלף שקל בצד - זה מה שיחזיק אתכם עד שההכנסה תגדל - ואת השאר תשקיעו במקום שיכפיל את עצמו, בלי להקפיד על הכנסה חודשית גבוהה לשוטף?"

"נשמע מצוין."

שלחתי אותו למלווה משקיעים שיתן לו את הרווחים שהוא מחפש, תוך שהוא מניח 50 אלף בצד, ומתחייב להשקיע בהגדלת ההכנסה בהתאם ליכולות שלו.

קורא יקר

מה קרה כאן בעצם? 50 אלף שקל "הולכים לפח" - לא עובדים, לא צומחים - בזמן שה-850 הנותרים משוחררים לעבוד באמת ולהביא פי שניים. זה נשמע כמו ויתור, אבל זה בדיוק ההפך: הכסף שלא לחוץ - הוא הכסף שיכול לגדול. ברגע שהפסקנו לדרוש מכל שקל לעשות הכל בבת אחת, כל שקל התחיל לעשות את התפקיד שלו - והכי טוב שיש (:

ישבתי לפגישה בזום עם זוג צעיר. "אנחנו עומדים לקנות דירה ראשונה," הם אומרים, "ולא מצליחים להחליט - למגורים או להשקעה. כולם אומרים לנו משהו אחר."

"קודם כל תחליטו דבר אחד," אני אומר להם. "אתם רוצים חיים פשוטים ושקטים, או שאתם רוצים להתקדם ולהרוויח? לא גם וגם - זו הבחירה האמיתית שעומדת מולכם, לפני שבכלל מדברים על דירה."

הם שותקים רגע, מהרהרים. לא מבינים למה אני כ"כ קשוח איתם..

"אם אתם בוחרים למגורים," אני ממשיך, "אז המילה המרכזית היא צניעות. בדיוק כמו שאתם לא יוצאים למסעדות ולטיולים עד לקצה האחרון של האשראי - ככה גם לא נכון להיחנק עם המשכנתא. וכמו שאתם מבררים איפה קונים בגדי ילדים בהתאם לתקציב, ובאיזה סופר המחירים נוחים - כך בדיוק צריך לברר על מגורים. זו הוצאה קבועה ל-20, 30 שנה קדימה. תעשו בירורים איפה אפשר לגור בזול יותר, בהתאם למשכנתא שנוחה לכם. ואם ברוך ה' יש לכם יתרה חודשית גבוהה - אז תתפנקו על משכנתא של 8,000 בחודש, אבל הכל עם חשבון ועם מרווח נשימה."

"ומה עם הצמיחה?" הם שואלים.

"מיד עם הקנייה, תפתחו תוכנית חיסכון לנישואי הילדים. אלף שקל שהולך הצידה ועובד בשבילכם בריבית דריבית, לאורך שנים. כי אתם, ברוב הסיכויים, לא הולכים לעשות הרבה 'סיבובים' בנדל"ן - יש אתגר עם המיסוי בארץ, וגם זה לא באמת מתאים לאופי שלכם. אתם רוצים לגור בדירה שלכם. שקט נפשי. וגם את הפנסיה אל תשכחו לסדר כבר היום..."

"ואם אנחנו כן רוצים להתקדם?"

"אז זו אסטרטגיה אחרת לגמרי," אני אומר. "את המגורים תכניסו כשכירות לתקציב החודשי - תשכרו דירה בהתאם ליכולות ולצרכים שלכם, בין אם זה על יד ההורים

במרכז, ובין אם הלכתם למצוא משהו ב-2000 ש"ח בפריפריה. הכסף שלכם, לעומת זאת, הולך לעבוד ולהכפיל את עצמו - ומשם לסיבוב הבא. אתם נהיים בעצם 'מיני-משקיעי-נדל"ן'. תתחילו בקטן, תעשו את הצעדים בחכמה עם ליווי מקצועי, ובעז"ה תראו ברכה בצמיחה - גם הכלכלית, אבל לא רק..."

הם עדיין לא לגמרי משוכנעים. "רגע" שואל אותי הבעל, "אבל נדל"ן בארץ תמיד עולה, לא? אז למה שלא נקנה דירה למגורים, ואפילו ניקרע קצת על המשכנתא - הרי יש כאן גם מין השקעה, לא?"

"שאלה טובה", אני אומר. "אבל אם אתם חושבים במושגי השקעה - אתם צריכים לעקוף את הקצב הרגיל של הנדל"ן, לא רק לרכוב עליו. זה אומר שלא מסתפקים בלקנות 'איזה נדל"ן שיהיה, כי זה נדל"ן'. מחפשים משהו שבאמת מקדם - מינוף מדויק יותר, מיקום עם פוטנציאל השבחה מעבר לממוצע הארצי, כמו אזור של התחדשות עירונית. או פשוט מישהו לחוץ למכור, שמוכן לרדת ממחיר השוק ב-10%."

וזה עוד לא הכל. יש כאן גם הבדל בגישה. מי שנכנס לגור בדירה שלו - מתרגל לנוחות מסוימת. ואחר כך קשה לוותר עליה בשביל לעשות עוד סיבוב ולהעביר את ההון מפה לשם. אפשר כמובן למשכן את הנכס ולהשקיע שוב - אבל זה הרבה יותר מאתגר כשאין יתרה חודשית גבוהה. לעומת זאת, מי שנמצא במהלך של משקיע - ההון שלו נזיל, ההחלטות שלו ניטרליות, בלי הרגש של 'לאן המשפחה תעבור עכשיו'. ויש עוד כמה מהלכי מיסוי שאפשר לעשות כדי להתקדם להשקעה הבאה בנוחות - על זה נדבר בפרק אחר.

קורא יקר

הטעות הכי נפוצה היא לנסות לקבל את שתי התשובות בבת אחת - דירה שהיא "גם למגורים שלנו וגם השקעה מצוינת". זה כמעט אף פעם לא עובד, כי כל החלטה בדרך - איפה, כמה, איך ממשכנים - נמשכת לכיוון אחר בהתאם למטרה. תבחרו קודם מי אתם, ורק אח"כ את העסקה שמתאימה לכם.

קיבלתי שאלה במייל מר' דוד, קצת לפני זום שערכתי לציבור: איך אפשר לקנות דירה ראשונה בלי שיהיה ברשותנו הון עצמי?

לפני שעניתי, ביקשתי ממנו פרטים - כמה משלמים היום, כמה גמישים לגבי מיקום, מה היכולת החודשית. התברר שמדובר בזוג צעיר ששוכרים יחיד קטנטונת בירושלים, ב-4,000 שקל בחודש. "אנחנו מוכנים לעבור לפריפריה של הפריפריה," הוא כתב לי, "אם זה יאפשר לנו לקנות בית משלנו ולהתחיל את החיים עם צעד קדימה."

עשיתי בדיקה קצרה של מחירים. התברר שיש להם אפשרות לקנות דירת 3 חדרים בדימונה, ב-100% מימון (יש דרך לעשות את זה, צריך לדבר עם יועץ משכנתאות שמכיר את העניין). העלות החודשית שלהם: 2,700 שקל בחודש. פחות ממה שהם משלמים היום על שכירות.

הסיבה שביקשתי ממנו פרטים לפני שעניתי, לא רק "כן, אפשר" - היא שבאותם ימים בדיוק ליוויתי משפחה אחרת, שנפגעה בדיוק מהחיפזון הזה. הם התגוררו בשכירות ביחידת דיור, 3,000 שקל בחודש. יום אחד החליטו: "יש לנו הון עצמי של מאה אלף שקל, מהקהילה אפשר לקבל הלוואות ללא ריבית במאה תשלומים - בואו נקפוץ למים, נהיה כבר בעלי בית." קנו דירה ב-1.6 מיליון שקל, בלי לחשב עד הסוף. הם משלמים על התענוג הזה משכנתא של 6,200 בחודש, פלוס החזר הלוואות של 2,500 - שינוי של 5,700 שקל בחודש מהמצב הקודם. לא פלא שהמשפחה הזו נמצאת בבלגן כלכלי רציני, ומשתגעת בניסיון להגדיל הכנסות בבת אחת.

זה ההבדל בין "אפשר לקנות בלי הון עצמי" לבין "נכון לקנות בלי הון עצמי". השאלה הראשונה - כן, כמעט תמיד. השאלה השנייה תלויה לגמרי במספרים.

ויש עוד כיוון, למי שהיכולת החודשית שלו כן מאפשרת. זוג צעיר פנה אלי עם יתרה חודשית ממוצעת של 9,000 שקל, ולאבא שלו יש לתת להם מאה אלף שקל ביום שיקנו דירה. במקרה כזה הצעתי להם עסקת 85/15 - תנאי תשלום נוחים מול הקבלן

(בתנאי שהתמחור של העסקה נכון). ככה הם נכנסים היום לנדל"ן במספרים של 1.4 מיליון שקל, עם חמש שנים להשלים את שאר ההון העצמי - והיתרה החודשית שלהם תקדם אותם להשלמת העסקה בהמשך הדרך.

קורא יקר

לא ירדתי כאן לפרטים הקטנים - וזה אכן דורש תכנון מדויק, לא מתכון כללי. אבל הרעיון המרכזי הוא אחד: השאלה "יש לי הון עצמי?" היא לא השאלה היחידה. השאלה האמיתית היא מה היכולת החודשית שלכם, וכמה כסף באמת יש לכם - כי לפעמים היא זו שמשנה את כל התמונה.

אני פוגש אברך שכבר קנה דירה להשקעה לפני כמה שנים. "יש לי עוד איזה יתרה חודשית שאני יכול להפנות להשקעה," הוא אומר. "יש מצב שאני קונה דירה שנייה, משהו שיקדם אותי אבל בלי להיכנס לכל הסיפור הזה של מס על דירה שנייה..? וזה שווה בכלל?"

"יש דרך לעקוף את זה," אני אומר לו. "החוק מכיר במצב שנקרא 'דירה חלופית' - אם אתה מתכוון למכור את הדירה הראשונה שלך תוך שנה וחצי, הדירה השנייה נחשבת, לצורך המס, כאילו היא הדירה היחידה שלך. בלי מס רכישה מוגדל, בלי מס שבח על מכירת הדירה הראשונה - בתנאי שבאמת מוכרים אותה בזמן."

"ויש גם דרך להחזיק בשני נכסים עד 6.5 שנים בלי לשלם מס. איך עושים את זה בפועל? אתה קונה את הדירה השנייה על הנייר בעסקת פריסייל - שנה לפני היתרי בנייה, ויש לך שנה שלמה מהאכלוס למכור את הראשונה. ותחשוב כמה זמן זה בפועל: שנה עד היתרי בנייה, ואז עוד ארבע וחצי שנים לבניית המגדלים החדשים, ועוד שנה מהאכלוס. ככה אתה נהנה מעליית ערך של שני נכסים במקביל, בלי להתחייב במס."

"אבל איך אני משלם על הדירה השנייה - אם אין לי עכשיו הרבה כסף זמין?"

"בשביל זה אתה תרצה לחפש דירה שנייה בתנאי תשלום של 85/15 - כלומר משלמים 15 אחוז עכשיו, והשאר לקראת האכלוס. אתה ממשיך להחזיק בדירה הראשונה, נהנה מהשכירות שלה כרגיל, ולקראת סיום הבנייה של השנייה - מוכרים את הראשונה ומשלימים את העסקה. בפועל, להוציא משכנתא על הנכס הראשון כדי לשלם את ה-15% לדירה השנייה - יעלה לך משהו כמו 1,500 שקל בחודש, ואתה עשוי להרוויח מהמאמץ הזה מאות אלפי שקלים על פני חמש השנים הבאות."

לא מדובר כאן בתרגיל חשבונאי קטן. משפחה שעושה את זה נכון - עם התזמון המדויק, עם הליווי המקצועי הנכון - יכולה לצבור כ-350 אלף שקל הון נוסף, פשוט כי היא לא נבהלה מהמילה "מס", אלא פתחה את הראש להזדמנות שהחוק בעצם מציע. ההבדל בין משפחה שנשארת עם נכס אחד, לבין משפחה שיודעת להחזיק שניים בחכמה - הוא לא רק כמה כסף יש לה, אלא כמה היא מוכנה ללמוד את הכללים.

(המידע שכתבתי כאן הוא כמובן כללי בלבד - פרטי החוק של המיסוי יש לבדוק מול רו"ח)

פרק זה מכון בעיקר לציבור הליטאי, שחוזה לחץ להתחייבויות גבוהות מעבר לכל פרופורציה

זה נושא שכולנו שומעים עליו כל הזמן. הורים שרוצים לקחת אחריות, לפעול, להתקדם לקראת נישואי הילדים - ומצד שני לא יודעים איך בכלל בולעים הר כזה. חמש מאות אלף, שמונה מאות אלף... כבר בטעות מתפללים שהיא לא תרצה להתחתן מהר מדי...

בואו נעצור רגע. תשכחו לכמה דקות מכל רעש הרקע - ממה שמקובל, ממה שהשכנים עשו. מה אתם רוצים באמת בשביל הילדה שלכם? כי אם תחשבו על זה בכנות, התשובה היא לא "שיהיה לו כמה שיותר כסף ביום החתונה". התשובה היא שהזוג הצעיר יגיע לעצמאות כלכלית אמיתית - שידעו להתנהל נכון מהיום הראשון, שיהיה להם באמת יתרה חיובית בחודש, גם כשהבעל יושב ב'כולל', ובלי להצטרך לתמיכה של ההורים.

וזה בדיוק מה שהרבה הורים מפספסים: חלק גדול מהלחץ להביא עוד ועוד כסף מגיע מהפחד "איך הזוג בכלל יחיה?". וכל מאה אלף שקל שנותנים כמתנה - מטרתו להוריד 550 שקל בחודש במשכנתא. זה הכל. אז ברגע שנותנים משקל אמיתי לכך שהזוג יוכל להתפרנס בכבוד בלי להיות תלוי בהורים - עוד לפני שמדברים על הדירה עצמה - כל הנושא הזה מקבל אוויר לנשימה. הוא הופך ממשוה דחוף-קריטי, למשהו שרק עוטף יפה את הצעת השידוך, בלי להיות תנאי הכרחי לאפשרות של הזוג לחיות.

אז אם הבת שלכם עוד אצלכם בבית - שימו את עיקר הדגש שלכם על המקצוע שלה, ואם צריכים להשקיע בפיתוח עסקי וכו' - תשלמו מה שצריך, העיקר שהיא תגיע להכנסה מספקת בכוחות עצמה.

והצעד השני, שהוא אולי הכי משנה משחק: לקנות לבת דירה כבר היום - לא לחכות לרגע שהיא תצטרך אותה. עם מאמץ של 200-250 אלף שקל אפשר לגשת ליועץ נדל"ן ולמצוא עסקה להשקעה - אולי היא תהיה קצת צנועה ומותאמת ליכולות שלכם, במקום להמתין ולהצטרך אחר כך פי שלוש מהלוואה ברגע האחרון. ברגע שהדירה כבר

קיימת, יש לה שני יתרונות שאין להם תחליף: ראשית, לכל דירה יש "שטח אפור" של מאה-מאתיים אלף שקל בערכה - ואם היא כבר על שם הבת, מותר להיות אופטימיים ולומר שהיא שווה סכום מסוים, וזה לא שקר. לעומת זאת, כשמתחייבים 600 אלף - זה אומר להעביר לחשבון העו"ש של הזוג את הסכום המדויק שהבטחתם, לא "בערך". שנית - זה גם מחנך: כשלבת כבר יש נכס משלה, היא מתחילה להרגיש בעלות ואחריות, וחוסכת לקראת השלמת העסקה או לקראת ריהוט - במקום לבזבז את כל מה שיש לה על בילויים.

ומעבר לכל זה - כשהצד שלכם כבר סידר את הדירה, אתם לא באים לשולחן המשא ומתן בעמדה נחותה. אתם אומרים בפשטות: "חשוב לנו מאוד שלזוג תהיה דירה, ולכן כבר קנינו לבת שלנו דירה לפני שנתיים. יש עליה משכנתא וגם שוכר - הזוג לא יצטרך תמיכה חודשית. ונשמח שגם הצד השני יתרום לעסקה." זה משדר אחריות והובלה - ואנשים תמיד יעדיפו הצעה כזו על פני עוד הבטחה של מאתיים אלף שיגיעו "מתישהו".

קורא יקר

הורים יקרים - אם אתם רוצים להתקדם באופן מעשי, ולא להמשיך לדחות עד שתתקרבו לקצה - בואו נשב היום ונסדר הכל כמו שצריך. חבל לחסוך אלף שקל על ייעוץ, ולשלם עוד שנתיים אחר כך מאות אלפי שקלים יותר.

אנשים שואלים אותי כל הזמן: "למה אתה דוחף לנדל"ן בארה"ב?" והאמת היא שאני ממש לא דוחף לשם - אני רואה פוטנציאל גדול גם בנדל"ן בארץ, כשעושים אותו נכון. מה שחשוב לי הוא שאנשים ידעו שבכל מצב יש להם דרך להתקדם ולצמוח.

נתחיל מהמספרים. נדל"ן בארה"ב מביא בדרך כלל תזרים נוח של כ-8% ומעלה בשנה - זה לא כולל בכלל עליית ערך הנכס. לעומת זאת, בארץ מדובר בדרך כלל ב-3-4%. בהרבה מקרים, ההבדל הזה בתזרים החודשי הוא לעיתים ההבדל בין לפעול ולהתקדם, לבין לשבת בלי לעשות כלום כי "אין לי מה לעשות".

אבל צריך להגיד את זה בבירור: הנדל"ן בארה"ב, מעבר לזה שהוא מעבר לים, הוא גם רגיש יותר. מערכות חימום, גגות שדורשים תיקון כל כמה שנים, יסודות מעץ - כל אלה דברים שבארץ פחות מכירים. גם ברמת האוכלוסייה יש הבדלים גדולים מרחוב אחד למשנהו, ומי שלא מבין באמת מה קורה בשטח - מניח את מעותיו על קרן הצבי.

אבל בדיוק לצד הסיכון הזה נמצא גם הסיכוי. כשעובדים עם בעלי מקצוע אמינים שמפקחים על ההקמה והניהול של ההשקעה, הם יודעים להפוך כל תקלה להזדמנות. למשל: בעל נכס לא יכול למכור את הבית למגורים כי הבנק לא נותן משכנתא עד שמתקנים תקלה שעולה 10,000 דולר. בינתיים, המשקיעים יודעים להשיג מזומן לעסקה, ולדרוש הורדת מחיר של 20% - כי הם לא כאן בשביל לעשות טובות, הם כאן לעשות כסף.

מבחינתי, מי שפוסל על הסף השקעה בחו"ל - דומה למי שמניח את הכסף מתחת לבלטה כי "שוק ההון מסוכן", ולא מוכן לפתוח אוזניים ולשמוע מהם באמת כללי הזהירות וההתנהלות הנכונה. כן, יש צורך אמיתי להבין למה בדיוק נכנסים. אבל המאמץ הזה - להיחשף לנותני שירות, לברר על האמינות שלהם - הוא בדרך כלל מאמץ קטן בהרבה מאשר, למשל, לנסות להגדיל הכנסה ב-3,000 שקל בחודש רק כדי לאפשר רכישת דירה שנייה בארץ, עם כל המס והבירוקרטיה שמסביב.

בקיצור: אם אתם צריכים להתקדם להשקעות, ויש לכם אתגר תזרימי - דברו איתי, ונמצא ביחד פתרון, בעז"ה. אין כאן קסמים. אבל יש דרך שיכולה לעבוד לכם, אם תתמידו בה ותתקדמו בשמחה - שלב אחרי שלב.

רוצים לדבר על המצב הספציפי שלכם?

המדריך הזה נותן כיוון - לא נוסחה. אם אתם רוצים לשבת ולראות איך כל זה מתחבר אצלכם, אני כאן.

משה חיים מאיר

058-328-2028 📞

proactive@moshechaim.co.il ✉