



טיפים לכלכלה נכונה

הקהילה החרדית הגדולה לחסכון
ולהתנהלות כלכלית נכונה

להצטרפות

יו"ל בסיוע 'חד וחלק'
פתרונות כתיבה ופרסום לעסקים ועצמאיים
A05202020@GMAIL.COM

מכאן ניתן להוריד את החוברות הקודמות

לפתיחת חשבון מסחר עם ההטבות היחודיות לחברי
קהילת טיפים לכלכלה נכונה בשלל בתי מסחר

לחצו כאן <<<



עימוד, עיצוב וגרפיקה
AYALASHRAGA100@GMAIL.COM

להצעת מחיר <<<



על מה הפעם?

15.....#1 הכל על אשראי //

// טור אורח <<< איטה שטיין

17..... הסיכון בדרייברים

מיכה שולם

18. כובשים את הפריפריה, באסטרטגיה.

ניסן עציוני

מה קורה לכספי הפנסיה במקרה

19.....פטירה?

רחל עומסי

....."ראש גדול" באיזה חידה בדיוק?

20

נפתלי ליבמן

אל תתנו לקמפיינרים לנצח אתכם

21..... בעגלת הקניות

ניסן עציוני

22..... קנה במיליונים וקיבל... פתק

יעקב רייניץ

23..... מחיר הנכס או מחיר העסקה?

יעקב ולדמן

24..... "קצפת או לחם מיובש?"

אבישי ויינגולד

למה כל כך קשה לנו להעלות

5..... מחירים?

זאב וויינברגר

6..... דירות על הנייר

מולי פשדמיסקי

על הטור שנגנז, והטור שפורסם

8..... למרות שהוא נגוע באקטיביות

ניסן עציוני

עצמאיים?! אושר מתווה הפיצויים

9..... לתקופת המלחמה

יצחק פרל

מתווה הפיצויים - פירוט החישוב

10..... ותקופות הבסיס

יצחק פרל

השבוע נידונו שתי הוראות

12..... משמעותיות של בנק ישראל.

יוסי אוסטר

החובה להיות אקטיביים בניהול הכסף

13..... המשפחתי

פישל רוזנפלד

מאה שקל הם תמיד מאה שקל? לא

14..... בראש שלנו

ישראל גוטמן



חדש חדש חדש

המערכת הטלפונית של טיפים לכלכלה נכונה

המערכת מקריאה באופן אוטומטי כל הודעה שעולה לקבוצה בצורה ברורה ורהוטה, וגם משגרת צינתוק למי שבוחר להרשם לצינתוקים על כל עדכון שעולה.



אם אתם לא נגישים לקבוצה, אם נוח לכם יותר להאזין בדרכים, או מכל סיבה אחרת, זה ההזדמנות שלכם להתחבר לקו הטלפוני החדש שלנו.

חספר
חדש!

1700-111-212

ניתן להרשם לקבלת צינתוק כשעולה הודעה חדשה בשלוחה 4

זוהי גם הזדמנות לחבר למאגר הידע העצום הזה חברים שעדיין לא נחשפו אליו, או שאין להם גישה לאינטרנט. ספרו להם על הקו החדש ותעניקו להם אוצר של ידע כלכלי משובח ונקי.



זאב וויינברגר
מלווה ומאמן פיננסי לעסקים ופרטיים

למה כל כך קשה לנו להעלות מחירים?

שהעלאת מחיר תעשה לו טוב, ועדיין להיתקע בגלל הפחד לאבד לקוח.

אבל במובן מסוים, אחד הדברים הטובים ביותר שעסק יכול לעשות לעצמו הוא להעלות מחירים. כמוכן לא בצורה עיוורת ובלי הצדקה, אבל כשזה נעשה נכון נוצרת לולאת משוב חיובית.

מחיר גבוה יותר משדר ללקוח: אני מקצועי, אני יודע מה אני עושה, ואני לא מתבייש בערך שאני נותן. הוא גם מסנן לקוחות. הרבה פעמים דווקא הלקוחות הטובים, הרציניים, אלה שמעריכים עבודה טובה ולא מחפשים רק את הכי זול, מגיעים רק כשבעל העסק מפסיק להתחרות בתחתית.

וכשנשאר יותר כסף בעסק, אפשר להשקיע יותר בשירות, במוצר, בזמינות, בעובדים, בחומרים ובמערכות. ואז המוצר באמת נהיה טוב יותר. הלקוחות מרגישים את זה, חוזרים, ממליצים, והעסק מתחזק.

לעומת זאת, הורדת מחירים יוצרת לולאת משוב הפוכה. מורידים מחיר כדי להיות "כמו המתחרים, רק קצת יותר בזול". הרווח נשחק, השירות נפגע, נשאר פחות כסף להשקיע, והלקוחות מתרגלים להשוות אותנו לפי מחיר ולא לפי ערך. ואז אנחנו עובדים יותר, מרוויחים פחות, ועדיין מפחדים להעלות.

אז למה אנחנו כל כך מפחדים?

כי אנחנו חושבים שהלקוחות יעזבו.

זהו פחד אמיתי. אבל צריך לשאול שאלה עמוקה יותר: למה אנחנו כל כך בטוחים שהלקוח בא אלינו רק בגלל שאנחנו זולים?

לפעמים, כשנסתכל פנימה, נגלה שזה נובע מזה שאנחנו לא מספיק בטוחים בתועלת שאנחנו מביאים ללקוח. אנחנו לא באמת עומדים מאחורי הערך שלנו. לכן כל העלאת מחיר מרגישה כמו סכנה.

אני זוכר שאשתי רצתה להעלות את המחיר על סירוק

בשבועות האחרונים דיברנו על הצד הטכני של העסק: איך להפריד בין הבית לעסק, איך לבחון כמה באמת שווה שעת עבודה שלנו, ואיך להבין אם אנחנו רווחיים.

אבל יש נקודה שבה המספרים כבר ברורים ועדיין העסק תקוע.

אנחנו יודעים שצריך להעלות מחיר. יודעים שהמחיר הנוכחי לא באמת מחזיק את העסק. יודעים שאם נמשיך ככה, נעבוד קשה מדי ויישאר מעט מדי.

ובכל זאת, אנחנו לא מצליחים להעלות.

כשפורד פחד לאבד את הלקוחות שלו

בתחילת שנות ה-20 של המאה הקודמת, הנרי פורד שלט בשוק הרכב האמריקאי בזכות המודל T, מכונת שפחות או יותר המציאה את תעשיית הרכב המודרנית. היא הייתה זולה, יעילה, יוצרה בכמויות גדולות, ובשלב מסוים כמעט תמיד בצבע שחור. המשפט המפורסם שמיוחס לפורד אומר: "כל לקוח יכול לקבל את הרכב בכל צבע שירצה, כל עוד זה שחור".

פורד היה נעול על אסטרטגיה של מחיר נמוך וייצור אחיד. וזה עבד לו. מאוד. אבל בארה"ב שלאחר מלחמת העולם הראשונה בתקופת צמיחה כלכלית שנודעה בשם "שנות ה-20 העליזות", הצרכנים כבר רצו יותר: צבעים, נוחות, סגנון, תחושה של בחירה. המתחרים, ובראשם ג'נרל מוטורס, התחילו לתת בדיוק את זה.

פורד זיהה את השינוי, אבל התקשה לזוז. למה? בין השאר כי הוא פחד לאבד את לקוחות הבסיס שלו.

זה בדיוק מה שקורה להרבה בעלי עסקים.

הפחד מהפסד חזק יותר מהרצון להרוויח

הכלכלנים דניאל כהנמן ועמוס טברסקי קראו לזה "שנאת הפסד": הכאב מהפסד מורגש אצלנו חזק יותר מהרווח האפשרי. לכן בעל עסק יכול להבין

פרופורציות. היא תעזור לכם להבין אם הפחד שלכם מבוסס על מציאות, או על חוסר ביטחון.

בסוף צריך גם בידול אמיתי

ועדיין, אם אנחנו באמת רוצים לצאת מהמעגל שבו משווים אותנו למתחרים רק לפי מחיר, אנחנו צריכים ליצור בידול אמיתי.

אני יודע, "בידול" זו מילה גדולה. אבל בפשטות: הלקוח צריך להבין למה ההצעה שלכם לא דומה להצעה של כולם. למה הוא מקבל יותר. יותר תוצאה, יותר דאואת, בפחות זמן ובפחות מאמץ.

על זה נדבר בעזרת השם בשבוע הבא: איך מעלים את הערך של המוצר בצורה שמצדיקה מחיר גבוה יותר.

זאב וויינברגר,

מאמן פיננסי לעסקים ומשפחות, ומנהל המחלקה העסקית בחסילה לכלכלה נבונה. שאלות? תגובות? רוצה לדבר? מוזמן ליצור קשר. ZW@MESILA.ORG

פאה, ולא העזה. היא פחדה מאוד. יום אחד התיישבנו, הבאתי לה את הטלפון שלי ואמרתי לה: תתקשרי לשלוש פאניות מהסביבה ותשאלי כמה הן לוקחות.

כשהיא שמעה שהמחירים שלהן גבוהים יותר משלה, זה נתן לה ביטחון להעלות ל-150. לא בגלל שהיא רצתה "לדפוק מחיר", אלא כי היא הבינה משהו פשוט: אני לא פחות טובה מהן. אולי אפילו יותר.

בעסק קטן, העסק הוא האדם שמנהל אותו. אנחנו לא מוכרים רק מוצר. אנחנו מוכרים את עצמנו, את המקצועיות שלנו, את האחריות שלנו, את השקט שאנחנו נותנים ללקוח. וכשאנחנו מוכרים את עצמנו יש לנו פחד מדחייה.

והדרך להתמודד עם זה היא לא נאומי מוטיבציה חלולים...

תבדקו מסביב. מי האנשים שמצליחים בתחום שלכם? כמה הם גובים? האם הם באמת טובים מכם? אולי כן, אולי לא. אבל ההשוואה הזאת יכולה לתת

חולי פסדמיסקי
ייעוץ נדל"ן



דירות על הנייר

מטר, מחלקים ב-110. וככה פתאום המחיר למ"ר נראה זול יותר.

הבעיה היא שכאשר הולכים לבדוק עסקאות יד שנייה, למשל ברשות המסים, ברוב המקרים רואים בעיקר את השטח הבנוי. לא תמיד יודעים כמה מרפסות היו, אילו הצמדות היו, האם הייתה חניה מיוחדת, גג או מחסן.

ולכן, אם רוצים להשוות נכון לשוק, חייבים לעבוד באותה שיטה.

אם ברשות המסים מופיעה דירה של 100 מטר שנמכרה ב-2 מיליון שקל, המסקנה היא 20 אלף שקל למטר בנוי. לא מתחילים להעריך כמה הייתה המרפסת. עובדים לפי הנתון הקיים.

אחרי שבטור הקודם דיברנו על כך שדירות מקבלן נמכרות היום במבנה שונה לגמרי מבעבר, הגיע הזמן להיכנס לשאלה המרכזית באמת: איך בודקים אם המחיר הגיוני..

כדי להבין מחיר אמיתי של דירה מקבלן צריך קודם להבין שאין באמת "מחיר למ"ר" אחד. יש שיטות שונות לחשב, וכל שינוי קטן בשיטה משנה את התוצאה.

זה בדיוק המקום שבו הרבה שיווק מתחיל. הדרך הנפוצה ביותר להציג מחיר נמוך למ"ר היא להכניס לחישוב גם מרפסות, מחסנים ולעיתים עוד הצמדות שונות. לדוגמה: דירה של 100 מטר בנוי עם 20 מטר מרפסת. הרבה פעמים יחשבו את המרפסת כחצי שטח, כלומר כאילו מדובר בעוד 10 מטר "שווי ערך". ואז במקום לחלק את מחיר הדירה ב-100

אנשים אוהבים להרגיש שהם נכנסו מוקדם, שקיבלו מחיר טוב, שהם "עשו עסקה". הבעיה היא שהתחושה הזו לא תמיד קשורה לשווי האמיתי של הנכס.

לא מזמן הגיע אליי זוג לפגישת ייעוץ אחרי שכבר חתמו על עסקה בפרויקט חדש. הם היו בטוחים שהם קנו "מתחת למחיר השוק" כי המשווקים הראו להם שמחירי השיווק בשלבים הבאים כבר עלו משמעותית. אבל כשבדקנו עסקאות יד שנייה אמיתיות באזור, התמונה נראתה אחרת לגמרי.

בסופו של דבר התברר שהם לא קנו בזול ביחס לשוק, אלא פשוט במחיר נמוך יותר מהמחיר העתידי שהקבלן עצמו מתכנן לדרוש. וזה הבדל עצום.

עוד נקודה שאנשים מפספסים היא התחרות העתידית.

כשיש עשרה פרויקטים חדשים באותו אזור, כולם מתחרים אחד בשני. ביום האכלוס יהיו הרבה מאוד דירות חדשות דומות בשוק. זה משפיע גם על מכירה וגם על שכירות.

ולכן, גם אם המחיר היום נראה סביר, צריך לשאול מה יקרה ביום שבו כל הפרויקטים יסתיימו.

בנוסף, הרבה פעמים אנשים בונים על זה שהשוק "בטוח יעלה" עד האכלוס. יכול להיות שכן, ויכול להיות שלא. אבל ברגע שקונים במחיר גבוה מלכתחילה, אתם חייבים שהמחיר מעלה רק כדי שלא תפסידו כסף. (מעבר לכלל עלויות הקנייה).

וזה מחזיר אותנו לשאלה החשובה מאוד מהטור הקודם: **האם אני קונה את הדירה בגלל תנאי התשלום או בגלל שהמחיר טוב והאזור והפרוייקט בעל פוטנציאל אמיתי.**

השורה התחתונה ברורה: כדי לבדוק דירה מקבלן צריך לדעת לפרק את המספרים. להבין איך מחשבים מחיר למ"ר, איך משווים נכון לשוק, ואיך לזהות מתי תנאי המימון והשיווק יוצרים אשליה של עסקה טובה.

ולסיום – מילה אישית: אם יש נושא שהייתם רוצים שיקבל כאן התייחסות - אשמח לשמוע. כמו כן, ניתן לשלוח שאלות קצרות וממוקדות במייל, ואשתדל לענות ככל הניתן.

חולי פשדמיסקי - ייעוץ נדל"ן

055-993369

ופה נוצרים הרבה עיוותים. כי אם בפרויקט חדש מחשבים גם חצי מרפסת, אבל בשוק היד השנייה משווים לפי שטח בנוי בלבד, נוצר פער מלאכותי שגורם לדירה החדשה להיראות זולה יותר ממה שהיא באמת.

וזה עוד לפני שנגענו בכלל בתנאי המימון. כי כמו שדיברנו בטור הקודם, ברוב הפרויקטים החדשים היום יש מבצעי מימון. 20-80, 10-90, דחיית תשלומים, פטורים חלקיים או מלאים ממדד תשומות הבנייה ועוד.

וכל הדברים האלה עולים כסף. כלומר, גם אם המחיר למ"ר נראה "בסדר", צריך לשאול כמה מהמחיר הזה הוא באמת מחיר הדירה, וכמה הוא מחיר תנאי המימון.

ופה מגיעה אחת הנקודות החשובות ביותר:

ההשוואה הנכונה היא לא לפרויקט חדש אחר. ההשוואה הנכונה היא לדירות שנמכרו בפועל בשוק היד השנייה בדירות יחסית חדשות.

למה? כי הרבה פרויקטים חדשים מוכרים מעל מחיר השוק בגלל תנאי המימון. זה שקבלן אחד יקר כמו קבלן אחר, לא אומר שזה מחיר השוק האמיתי.

השוק האמיתי נקבע לפי עסקאות שבוצעו בפועל, בדירות קיימות.

ובנוסף צריך לדבר על עצם המושג מחיר למר האם באזור שבו המחיר למ"ר הוא 30 אלף, אזי דירה של 100 מ"ר תמכר ב-3 מיליון ש"ח ודירה של 103 מ"ר תימכר בוודאות ב-3,090,000?

זה הרי בוודאי לא נכון - כי תכנון הדירה וכיווני האוויר שלה משמעותיים יותר מעוד 3 מ"ר לא מנוצלים.

עוד טעות נפוצה היא להתייחס למחיר של "פריסיל" או "השקה מוקדמת" כאילו זו בהכרח הזדמנות.

לפעמים זה נכון. אבל בהרבה מקרים המחיר פשוט נמוך יחסית למחיר העתידי של אותו פרויקט עצמו, ולא ביחס לשוק האמיתי.

כלומר, אם קבלן מתחיל למכור ב-28 אלף למטר ובהמשך מוכר ב-31 אלף למטר, אנשים מרגישים שהם "הרוויחו" 3,000 שקל למטר. אבל אם שווי השוק האמיתי באזור הוא בכלל 24-25 אלף למטר, אז בפועל לא היה כאן רווח אמיתי בכלל, להפך...!

ופה בדיוק נכנסת הפסיכולוגיה של השוק.

על הטור שנגנז, והטור שפורסם למרות שהוא נגוע באקטיביות

כשאתם עלולים להפסיד מזה הרבה מאד כסף, וד"ל.

חשוב שתבינו גם אדם שמציג את עצמו כמי שמוביל דעה כלכלית, גם אדם שנותן תחושה שהוא מקצוען על, שיש לו עשרות אלפי עוקבים, ושהוא המייבין הגדול בתחום, לפעמים יכול לקשקש את המוח, אל תבצעו אף פעם רכישות על בסיס המלצות בלי בדיקות, והנה הטור:

איך באמת כדאי להשקיע בהנפקת הענק של ספייס איקס? (רמז: בדקו את הנתונים)

נתקלתי במאמר מרתק שפורסם בקבוצה חרדית גדולה, ונכתב על ידי אדם רציני ובעל השכלה כלכלית. אשנה חלק מהפרטים, אך המסר הלימודי כאן קריטי לכל מי שמשקיע את כספו.

המאמר סקר דרך מעניינת להשקיע בחברות שעדיין לא נסחרות בבורסה דרך קרן סל בשם DXYZ. הדגש המרכזי בפוסט היה על היהלום שבכתר: חברת ספייס איקס (SpaceX) של אילון מאסק, שעל פי הדיווחים מכוונת להנפקה היסטורית בקרוב בשווי בלתי נתפס של כ-1.75 טריליון דולר. הכותב הציע את הקרן הזו כדרך להיחשף להנפקת הענק.

ההתלהבות מובנת, אבל כשצוללים למספרים ולמנגנוני הבורסה, התמונה משתנה. הנה כמה נקודות למחשבה לפני שקופצים למים:

סיכון גבוה ותמחור יתר: השקעה דרך קרנות כמו DXYZ טומנת בחובה סיכון רב. חברות פרטיות לא מפרסמות דוחות כספיים שקופים לציבור באופן תדיר. בנוסף, קרן DXYZ נסחרת פעמים רבות ב"פרמיה" – כלומר, המשקיעים משלמים על מניית הקרן הרבה יותר מהשווי האמיתי של הנכסים שבתוכה.

האמת שהכנתי טור חריף מאד להבוקר, הטור דיבר על ההתעלמות של הפוליטיקאים החרדים מאזורי הפריפריה,

על הקלות שבה הם יכלו לתמוך לקדם ולשגשג את ההתיישבות החרדית בה, את המהירות שבה הם יכלו לדאוג לקוי אוטובוסים לאזורים המרוחקים, רק תדמיינו שכל חמש דקות (אני יודע שזה לא הגיוני, בסדר, מטאפורית) היה יוצא אוטובוס מריכוז חרדי אחר לחריש, העיר כבר היתה מתחרדת מזמן.

הטור גם תיאר את הקלות שבה יכלו החכ"ם החרדים לדאוג לעתיד החרדי שהוא ללא ספק במגורים בפריפריה באמצעות דאגה לכיתות לימוד, לגנים, לבתי ספר, זה דברים שלא תלויים רק בהחלטה מקומית ספציפית, אלא בהקצאה ממשלתית, מוסדות לימוד זה אחד המצוקות הקשות ביותר של תושבי הפריפריה.

באותה מידה הם יכלו לדאוג גם לתעסוקה, להפחתת חילולי השבת ועוד המון דברים שיכלו להזניק את הפריפריה כמה צעדים קדימה, כששום יועמשיית או בגץ לא יכולים לעצור את כח השתדלנות של היושבים ראשונה במלכות. אבל הם לא עשו את זה.

את הטור הזה גנזתי, לצערי, הוא היה טור טוב, כתוב מצוין, מלב כואב, ספונטני, אבל פוליטי, ולכן הוא לא יעלה לפה, הבמה הזו היא כלכלית ומקצועית נטו.

במקום זה אני רוצה להביא לכם הבוקר טור שכתב חבר טוב, הטור שנוגע קצת בניתוחים טכניים, תחום שאני פחות מחבב, לא הגיע כדי לנתח מניות או לעודד אתכם לבצע רכישה ספציפית בשוק ההון, הוא מגיע כדי להדגיש לכם שלפעמים אנשים עם פוזה מספרים לכם סיפורים שהם לא מדויקים, שלפעמים אנשים כדי להשמע 'מבינים' מסבירים לכם מה לעשות,

תהיה שווה סביב ה-100 מיליארד דולר.

אשליית "הכניסה המיידית למדדים":

הכותב הפליג בתיאור לפיו חברה בשווי עצום כזה תיכנס מיד למדדי ה-S&P 500 והנאסד"ק 100, מה שיחייב את הקרנות הפאסיביות לקנות את המניה ויטיס אותה למעלה.

זה נשמע מצוין בתיאוריה, אבל רחוק מהמציאות הרגולטורית. אף חברה לא נכנסת ל-S&P 500 ביום ההנפקה. המדד דורש עמידה בקריטריונים נוקשים, ובראשם: הצגת רווח נקי חיובי למשך 4 רבעונים רצופים (לפי כללי חשבונאות GAAP), והחלטת ועדה שמרנית. איש אינו יודע מה תהיה הרווחיות הרשמית של החברה בשנה שלאחר ההנפקה, והכניסה למדד עשויה לקחת חודשים ארוכים ולעיתים גם שנים.

המסקנה שלי:

רעיונות השקעה שנשמעים מצוין במאמרים מלהיבים, יכולים להיראות אחרת לגמרי כשפותחים מחשבון ובודקים את העובדות הפיננסיות. גם כשמומחים מסבירים לכם למה כדאי לעשות צעד מסוים – קחו אחריות.

ניסן

יש דרכים חלקות יותר להיחשף לספייס איקס:

למה לקנות קרן קטנה כשיש חברות ענק שמחזיקות נתחים עצומים מספייס איקס?

קחו לדוגמה את חברת אקוסטאר (סימול: SATS). בעקבות עסקת תדרי ענק, החברה קיבלה מניות של ספייס איקס בשווי של למעלה מ-11 מיליארד דולר! וזה לפי הערכת שווי ישנה. אם ספייס איקס תונפק ב-1.75 טריליון, השווי של האחזקה הזו יזנק לעשרות מיליארדים.

כדי לסבר את האוזן: סך כל הנכסים המנוהלים של קרן DXYZ כולה עומד על פחות מחצי מיליארד דולר, כשהנתח של ספייס איקס בתוכה הוא בסך הכל עשרות מיליוני דולרים בודדים. SATS מחזיקה מניות ספייס איקס בשווי גדול פי מאות מונים.

הדרך הסולידית - אפילו דרך גוגל:

מי שלא רוצה להמר על חברות תקשורת נישתיות או קרנות סל אקזוטיות, יכול פשוט לקנות... גוגל (Alphabet). מפרסומים רשמיים לאחרונה עולה שגוגל מחזיקה בכ-5% עד 6% ממניות ספייס איקס. המשמעות? אם ספייס איקס מגיעה לשווי של 1.75 עד 2 טריליון דולר בהנפקה, האחזקה של גוגל לבדה

יצחק פרל

מומחה לזכויות ויועץ משכנתאות ומימון



עצמאיים?! אושר מתווה הפיצויים לתקופת המלחמה

תנאי הזכאות

כל עסק שנפתח לפני 28/02/2026 (הגיש בקשה לפתיחת עסק לפני תאריך זה) וחווה ירידה בהכנסות של לפחות 25% בחודשים מרץ ואפריל, עשוי להיות זכאי לפיצויים. גובה הפיצוי משתנה ותלוי בהכנסות העסק בתקופה שלפני המלחמה, ובעסקים בינוניים הוא תלוי גם בגובה הירידה בהיקף הפעילות העסקית.

בעזרת השם יתברך

בדקו כעת האם גם אתם זכאים למענק פיצויים. המתווה מבוסס על שני חישובים שונים: ראשית נבדקת הירידה בהכנסות בתקופת המלחמה, ואם ישנה ירידה של 25% לפחות, עוברים לחישוב גודל מחזור העסק כדי לדעת מה סכום הפיצוי המגיע לכם.

מושגים כלליים

עסקים ותיקים - משווים את חודשי המלחמה לחודשים המקבילים אשתקד (2025).

עסקים חדשים - ממוצע של חודשי הפעילות מתחילת העסק או מתאריך 01/07/2025 - המאוחר מביניהם ועד מרץ 2026, והשלמת הנתון לחישוב שנתי.

לפירוט תאריכים וחישובים מדויק - ראו מודעה נפרדת 📄

תכל"ס - מה עושים?

בדיקת ירידה - מוודאים כי חלה ירידה של לפחות 25% בהכנסות בחודשים מרץ ואפריל 2026 לעומת תקופת הבסיס.

יידוא דיווחים - טרם הגשת התביעה, חובה לוודא שהוגשו הדיווחים למע"מ (- בעסק פטור, הצהרת עסק פטור לשנת 2025). תביעה שתוגש לפני הדיווח עלולה להידחות.

תקופת הזכאות - חודשי המלחמה (מרץ ואפריל).

בהתאם לירידה במחזור בחודשים אלו לעומת 'תקופת הבסיס' נקבעת הזכאות.

תקופת הבסיס - החודשים אליהם נשווה את תקופת הזכאות לבדיקת הירידה בהכנסות.

תקופה זו משתנה מעסק לעסק בהתאם למועד פתיחתו.

שנת הבסיס - התקופה שבהתאם למחזור בה נקבע גובה המענק.

שנת הבסיס משתנה מעסק לעסק, ולא תמיד מדובר בשנה שלמה אלא לפי העניין.

אופן החישוב

אופן קביעת התקופה הרגילה של העסק משתנה לפי וותק העסק

מתווה הפיצויים - פירוט החישוב ותקופות הבסיס

נפתח לפני תחילת 2025

שנת הבסיס היא שנת 2025. הזכאות נקבעת לפי אחוז הירידה בין מרץ ואפריל 2025 למרץ ואפריל 2026. (ב'עסק פטור' ייערך חישוב ממוצע על הכנסות של חודשיים מסך המחזור בשנת 2025).

נפתח לאחר תחילת 2025

שנת הבסיס: היא מהתאריך 01/07/2025 ועד 28/02/2026 (תקופה של 8 חודשים). ההכנסות חולקות ל-8 ומוכפלות ב-12.

תקופת הבסיס להשוואה היא סך ההכנסות בתקופה זו חלקי 8 כפול 2.

בעזרת השם יתברך

איך מחושב המענק?

עסק שהמחזור שלו בשנת הבסיס היה בין 12,000 ₪ ועד 300,000 ₪ (לעסקים עם מחזור גבוה יותר יש מענק שונה), וחווה ירידה של לפחות 25% בפעילות, יקבל מענק שגובהו משתנה בהתאם למחזור העסק בשנת הבסיס ובהתאם להיקף הירידה במחזור.

תקופות החישוב והזכאות לפי מועד פתיחת העסק:

החוק עדיין לא עבר ונעדכן בהמשך.

תקופה חליפית – אישה שבמשך תקופת הבסיס היתה בחופשת לידה (לפחות 7 ימים בחודש) יכולה לחשב ירידה במחזור לפי תקופת בסיס חליפית (לפרטים מדויקים ניתן לפנות למענה הטלפוני)

תכל'ס - איך להגיש נכון?

חישוב מחזור: בדקו לפי תאריכי פתיחת העסק שלכם מהי שנת הבסיס הרלוונטית לכם.

ייעוץ מקצועי: במידה ושיטת החישוב אינה בהירה לכם כל הצורך, מומלץ להתייעץ או להיעזר ברואה חשבון או יועץ מס בתהליך ההגשה.

דיוק בנתונים: ודאו שכל הנתונים מחושבים לפי מחזור העסק (ברוטו) לפני הגשת התביעה.

עסק שנפתח לאחר 01/07/2025

שנת הבסיס מחושבת מחודש הפתיחה ועד 28/02/2026 (הכנסות חלקי חודשי פעילות כפול 12). **תקופת הבסיס** היא הפער בין ממוצע הכנסות של חודשיים בתקופה זו לעומת מרץ-אפריל 2026.

דגשים חשובים:

סכומי ברוטו - כל הסכומים מתייחסים לפי המחזור ולא לפי סכומי ההכנסה נטו אחרי קיזוז הוצאות (אך ללא חישוב דמי לידה או פיצויי מלחמה ממלחמות קודמות וכדו').

מסלול שכר - ישנם מסלולים נוספים לעסקים המעסיקים עובדים ושילמו את שכרם.

אזור הצפון - לעסקים ביישובי קו העימות (כולל צפת) יהיה מסלול מקיף יותר עם פיצוי גבוה יותר.

היקף הירידה במחזור				תקרת המחזור בשנת הבסיס
100%-80%	80%-60%	60%-40%	40%-25%	
3,728 ₪ (עבור שתי החודשים)				עד 50,000 ש"ח
6,712 ₪ (עבור שתי החודשים)				עד 90,000 ש"ח
8,950 ₪ (עבור שתי החודשים)				עד 120,000 ש"ח
16,938 ₪	13,550 ₪	8,469 ₪	5,646 ₪	עד 150,000 ש"ח
19,974 ₪	15,979 ₪	9,987 ₪	6,685 ש"ח	עד 200,000 ש"ח
25,566 ₪	20,453 ₪	12,783 ש"ח	8,522 ₪	עד 250,000 ש"ח
29,880 ₪	23,904 ₪	14,940 ₪	9,960 ₪	עד 300,000 ש"ח

יצחק פרל

מומחה לזכויות ויועץ
משכנתאות וחיכון

יוסי אוסטר

יועץ משכנתאות. מרצה בתבונה
ובפיקוס על משכנתאות וככלכלה



השבוע נידונו שתי הוראות משמעותיות של בנק ישראל.

ביטוח חיים – ובעצם מבחינת הבנק הוא היה הלווה המרכזי.

זה עזר מאוד במקרים כמו: בחורה שרכשה דירה עוד לפני החתונה, עוד לפני שהתחילה לעבוד, בלי הכנסות בכלל – כשהעסקה מסתמכת בעיקר על ההורים.

כערבים בלבד זה לא תמיד היה עובר.

אבל כאשר האב נכנס כלווה – הרבה פעמים העסקה כן הייתה מאושרת.

זה גם עזר להורים מבוגרים שרצו לשפץ את הבית או לעבור לדירה מתאימה יותר, אבל כבר לא יכלו לקבל ביטוח חיים או שלא הייתה להם הכנסה מספקת מבחינת הבנק.

והיו גם מקרים של אנשים עם דירוג אשראי בעייתי, היסטוריה פיננסית לא טובה ואפילו תיקי הוצאה לפועל – אבל עם זכייה במחיר למשתכן או הזדמנות אמיתית לרכוש דירה – והפתרון היחיד היה קרוב משפחה שייכנס כלווה.

מבחינת בנק ישראל, כנראה רואים בזה סוג של עקיפה של כללי החיתום והסיכון.

אבל מבחינת הרבה משפחות – זו הייתה הדרך היחידה להגיע לדירה.

ההוראה השנייה קשורה לשינוי שעליו כתבתי כאן לפני כחודש – שינוי בחישוב יחס החזר כאשר לוקחים תוספת אשראי על אותה דירה.

תקציר קצר מהטור הקודם:

עד היום, בהרבה מקרים, כאשר לקוח רצה לקחת הלוואה נוספת על הדירה הקיימת – לשיפוץ, סגירת חובות או כל מטרה אחרת – הבנק היה בוחן את ההלוואה החדשה יחסית בנפרד.

שתיהן אולי נשמעות מקצועיות וטכניות – אבל בפועל הן משפיעות על הדרך שבה משפחות בישראל מצליחות או לא מצליחות להגיע לדירה.

ההוראה הראשונה היא ביטול אפשרי של מה שנקרא בענף "היפוך לווים". כרגע זה עדיין בשלב טיוטה, אבל אם זה אכן יאושר – מדובר בשינוי משמעותי מאוד.

מה זה בעצם היפוך לווים?

זה מוצר שהיה קיים בעיקר בבנק מזרחי טפחות וגם בבנק ירושלים, שאפשר מצב שבו אדם אחד הוא בעל הדירה – אבל אדם אחר הוא הלווה במשכנתא.

למשל: הורים שרצו לעזור לילד שלא עומד ביחס ההחזר הנדרש, יכלו להיכנס כלווים במקומו.

ופה חשוב להבין נקודה שרוב הציבור בכלל לא מכיר:

כאשר הורה נכנס כערב רגיל לעסקה – הרגולטור מאפשר לבנק להתייחס אליו רק עד יחס החזר של 20%.

לעומת זאת, אצל לווה רגיל ניתן להגיע עד יחס החזר של 40%.

כלומר: אם לאבא יש הכנסה של 10,000 ש"ח, בתור לווה רגיל אפשר תאורטית להגיע איתו עד כ-4,000 ש"ח החזר חודשי.

אבל אם הוא רק ערב – הבנק יכול להתחשב רק בכ-2,000 ש"ח.

ולפעמים זה פשוט לא מספיק כדי לאשר את העסקה.

היפוך לווים פתר בדיוק את הבעיה הזו.

במקום שההורה יהיה "רק ערב", הוא הוגדר כלווה לכל דבר ועניין: הבנק בדק את ההכנסות שלו, את יחס החזר שלו, הוא חתם על ההתחייבויות, עשה

מצד אחד מבטלים או מגבילים פתרונות שהציבור השתמש בהם במשך שנים.

מצד שני דוחים קצת הוראה אחרת – ואז זה מוצג כאילו "התחשבו בציבור".

אבל בסוף צריך לומר ביושר: בנק ישראל דואג קודם כול ליציבות הבנקים. פחות ליכולת של הציבור להגיע לדירה.

והוא גם מנסה לסגור "עקיפות" ופתרונות יצירתיים שלא תמיד ברור למה היה צריך לבטל אותם מלכתחילה – במיוחד כשהם שירתו לא קומבינטורים, אלא הרבה פעמים משפחות נורמטיביות לחלוטין.

ובדרך, את המהלכים הפחות פופולריים – מנסים להעביר בשקט, עטופים בכמה בשורות טובות קטנות.

יוסי אוסטר.

Y0532797917@GMAIL.COM | 0532797917

בנק ישראל רצה לשנות את השיטה כך שכל ההתחייבויות יחד – המשכנתא הקיימת והתוספת החדשה – ייכנסו תחת אותה תקרת יחס החזר של 40%.

המשמעות בפועל:

מעל שלישי מהלווים היום במקרים אלו לאחר השינוי לא יוכלו לקבל את התוספת משכנתא.

והשבוע הודיע בנק ישראל שהוא דוחה את כניסת ההוראה הזו בשלושה חודשים.

ופה מגיעה הפרשנות שלי:

בנק ישראל בתקופה האחרונה התחיל לעבוד בשיטה מעניינת.

בכלל פעם שמביאים לציבור משהו פחות טוב – עוטפים אותו באיזו בשורה קטנה וטובה.

פישל רוזנפלד

מרצה, מאמן ויועץ
לכלכלת המשפחה



החובה להיות אקטיביים בניהול הכסף המשפחתי

מאמרים נפרדים.

הצלחתי לקצר זאת לקצת יותר מאלפיים מילה. אבל גם זה הרבה מעבר לגבולות האפשר בצ'אט שפותח למטרת שיתוף הודעות טקסט קצרות. אז הנה זה לפניכם, בקובץ מצורף.

pdf.54945681

לתגובות, הערות, הארות,

שאלות וגם ייעוץ אישי אני זמין בנייד

0548003559 או במייל

FISHEL@PLUS-M.CO.IL

ארבעה עשורים של מחקר מקיף בתחום הכלכלה ההתנהגותית הביאו למסקנה אחת חד-משמעית,

הניהול הפיננסי של משק הבית אינו פעולה שניתן להאציל לגורם חיצוני.

המאמר שלפניכם פורס את חמישה צירי המחקר שמובילים יחד למסקנה זו,

ומציע מסקנה מעשית

הטור השבוע יצא לי ארוך.

ארוך מאוד.

10,000 מילים שבבלוג האישי שלי חולקו לשישה



מאה שקל הם תמיד מאה שקל? לא בראש שלנו...

להבין שכל שקל שמגיע אלינו, בין אם עמלנו עליו ובין אם הגיע כמענק בלתי צפוי, הוא שפע שניתן לנו מאת הבורא כדי שננהל אותו ביישוב הדעת.

הבעיה היא שמערכת מס' 2 היא קצת "עצלנית". הרבה יותר קל לזרום עם התחושה ש"הרווחנו מתנה" מאשר לשבת ולבדוק איפה הכסף הזה באמת נחוץ – אולי לסגור הלוואה יקרה? אולי לשים בצד לחתונת הילדים?

אז איך עוברים מ"מגירות בראש" לכסף בכיס?

השהיית התגובה: קיבלתם החזר מס? מצאתם כסף במעיל? אל תוציאו אותו באותו יום! חכו יומיים. תנו למערכת מס' 1 להירגע, ותנו למערכת מס' 2 המחושבת לבדוק לאן הכסף הזה באמת שייך בתמונה הגדולה.

מבחן היחסיות: בפעם הבאה שמגיע אליכם כסף שלא תכננתם – מענק, מתנה או החזר – עצרו רגע. שאלו את עצמכם: "אם הייתי צריך לעבוד עכשיו שבוע שלם בשביל הסכום הזה, האם עדיין הייתי מוציא אותו על מה שתכנתי?". אם התשובה היא לא – סימן שמערכת 1 מנסה "לבזבז" לכם את המציאה.

איחוד המגירות: זכרו – אין כסף "קל" וכסף "קשה". כל סכום שנכנס הוא חייל במערכה שלכם להגיע לשלווה ורוגע כלכלי.

מה צריך לקרות כדי ש... תשאלו את עצמכם: מה צריך לקרות כדי שהשפע הבלתי צפוי הזה לא "יתאדה" על פיננקים רגועים אלא ייתן לנו נחת לטווח ארוך?

לסיום, עלינו לזכור ש"דורשי ה' לא יחסרו כל טוב". השפע נמצא שם, הקב"ה שולח לנו אותו בכל מיני דרכים. התפקיד שלנו הוא להיות השותפים הנאמנים שלו, לנהל את השפע הזה ב"חשבון" ולא ב"רגש", ובסייעתא דשמיא לזכות לחיי רווחה ושמחה אמיתית.

יה"ר שנזכה להגיע לחג השבועות הבעל"ט מתוך הרחבת הדעת ויישוב הדעת.

כתגובות והארות: INFO@YGUTMAN.CO.IL

תארו לעצמכם את הסיטואציה הבאה: עבדתם קשה מאוד, שעות נוספות בערבי ימים טובים, ובסוף החודש קיבלתם תוספת של 500 ש"ח למשכורת. רובנו ננהג בכסף הזה בחרדת קודש – נכסה איתו חוב מעיק, נקנה נעליים לילד שבאמת צריך, או פשוט נשאיר אותו בבנק כדי "לסגור את החודש" בשלום.

אבל מה קורה כשמצאנו שטר של 200 ש"ח בכיס של מעיל החורף שהוצאנו מהמחסן? או אם קיבלנו פתאום החזר קטן ולא צפוי מאיזו רשות? פתאום, המחסום הפסיכולוגי יורד. מערכת מס' 1 האוטומטית והחרוזה לוחשת לנו באוזן: "זה כסף 'מתנה', בוא נתפנק איתו! איזה נס, בדיוק ראיתי את הסט מצעים הזה במבצע...".

אגב, ישנם רבים וטובים שמתייחסים גם לכסף שהגיע מהלוואה ברגע כמתנה משמיים והתוצאות בהתאם..

המימד הנוסף של הכסף

בספרי החשבונות של הבנק, מאה שקלים הם תמיד מאה שקלים. אבל ב"מחשבון" שהקב"ה נתן לנו בראש, לכסף יש צבע, ריח ומקור. אנחנו מחלקים את הכסף בראש ל"מגירות" שונות: יש מגירה של "עמל ויזע" ויש מגירה של "מציאה". יש מגירה של "משכורת" ויש מגירה של "מענקים".

כאן נכנסת לתמונה מערכת מס' 1 המפורסמת שלנו – האוטומטית והחרוזה. היא לוחשת לנו: "זה כסף שנפל מהשמיים, הוא לא חלק מהתקציב הרגיל, אפשר לחגוג עליו!". מערכת מס' 1 לא רואה את התמונה המלאה, היא רואה רק את ה"כאן ועכשיו". היא שוכחת שבאותו זמן ממש, במגירה הגדולה של הבית, אנחנו עדיין במינוס או נאבקים לסגור את החודש.

הסמיו מן העין והגלוי לחשבון

מין החפץ חיים כותב בביאור הלכה (יו"ט תקכ"ט): "וינהל הוצאות ביתו בחשבון כפי ערך הרווחתו ולא יותר". שימו לב למילה "בחשבון". ניהול בחשבון פירושו להפעיל את מערכת מס' 2 – המערכת המחושבת שרואה את כל התמונה. הנהגה של "אוכלי המן" בדורנו דורשת מאיתנו

הכל על אשראי // #1

שלום וברכה קוראים יקרים,

אחד הנושאים המעסיקים את רובינו במהלך היום יום-לפעמים אפילו בלי לשים לב זה נושא ה"אשראי".

נושא זה מקיף אותנו בהרבה תחומים שעם השנים נכנסו יותר ויותר. ולמרות שתחום זה כ"כ משמעותי רוב האנשים לא באמת מודעים מה האפשרויות הקיימות בשוק.

לכן בע"ה בשבועות הקרובים נעלה בטור זה את נושא ה"אשראי".

נדבר על הנושאים הבאים:

1. כרטיסי אשראי.

2. הלוואות בכרטיסי אשראי.

3. הלוואות סולו.

4. הלוואה משלימה למשכנתא.

5. הלוואות מקופות גמל.

השבוע נתחיל לסקור את נושא כרטיסי האשראי.

במהלך השנים ומאות הלקוחות שעברו תחת ידי שמתתי לב שכיום רוב האנשים מחזיקים ברשותם כרטיס אשראי אחד לפחות.

נושא זה נהנה מתחרות רבה בשוק אבל לפעמים אנו לא מודעים לאפשרויות הקיימות ואנו הולכים לבנק-ומנפיקים שם את הכרטיס הראשון שנותנים לנו.

נתחיל מהסבר קל מהו בכלל כרטיס אשראי?

כרטיס אשראי הוא כלי תשלום המאפשר לנו לרכוש עכשיו מוצרים ולשלם עליהם מאוחר יותר.

סוגי חברות כרטיסי האשראי הקיימים:

- באמריקה קיימות מס' חברות הנותנות שירותי אשראי: אמריקן אקספרס (בארץ מעניקה זכיינות רק לחברת ישראלכרט).
- ויזה (נסלק ע"י כל החברות הישראליות: מקס, כאל, ישראלכרט).
- מאסטרקארד (נסלק ע"י כל החברות הישראליות: מקס, כאל, ישראלכרט)
- דיינרס (בארץ מעניקה זכיינות רק לחברת ויזה כאל).

(רק השבוע המריא טראמפ לביקורו ההיסטורי בסין ביחד עם בכירי חברות ויזה ומאסטרקארד ובכירים בחברות ענק נוספות, טראמפ רוצה לרתום אותם לעשות עסקים עם סין בתמורה לעסקים שתעשה סין עם ארה"ב).

לסיכום חברות כרטיסי האשראי הפועלות בארץ: מקס, כאל ישראלכרט.

ועכשיו נסקור את סוגי כרטיסי האשראי הקיימים בשוק:

- יש כרטיסי אשראי רגילים (מה שהבנקים מנפיקים במועד פתיחת חשבון וכו').
- ויש כרטיסי אשראי של מועדונים- יש חסד, שופרסל, רמי לוי, מועדוני עו"ד, רו"ח, עובדי מדינה וכו'.
- יש כרטיס אשראי נטען- (פתרון שמחליף את הצ'ק/ המזומן).
- ויש כרטיסי קאשבק שבהם יש צבירה של אחוז מסוים מסך השימוש.

בואו תענו לעצמכם על השאלות הבאות:

• **סכום ההוצאה החודשי בכרטיס אשראי-**

תפתחו את פירוט האשראי מהחודשים האחרונים (מגיע בדואר או במייל), ותרשמו לעצמכם כמה ממוצע בחודש אתם צורכים באשראי (הרי לא דומה לקוח שצורך 1,000 ש"ח בחודש ללקוח שצורך 40,000 ש"ח בחודש).

• **ההרגלים הכספיים-**

מהו הסעיף המרכזי שאותו אתם משלמים באשראי (חשבונות חשמל מים וכו' או הוצאות מזון, שונות וכו').

• **תדירות נסיעות לחו"ל-**

האם אתם נוסעים הרבה לחו"ל.

אחרי שפרוסים לפניכם הנתונים שלכם יהיה לכם יותר קל לבחור בכרטיס אשראי מתאים עבורכם. קחו את הרשימה שהבאנו למעלה של כרטיסי האשראי וטראו מה הרווח העיקרי שלכם,

אם בסעיף ההרגלים הכספיים תגלו שאתם מוציאים בחודש הרבה על הוצאות יומיומיות, יהיה שווה לכם כרטיס קאשבק- שיחזיר לכם סכום נחמד כל שנה

לעומת זאת אם תגלו שאתם משתמשים בכרטיס האשראי בעיקר לתשלום חשבונות כנראה שיהיה עדיף לכם כרטיס ללא דמי ניהול.

בפעם הבאה נעלה את החסרונות והמעלות בשימוש בכרטיס אשראי ואיך לפעמים זה יכול להיות אסון.

א. שטיין

בעלת משרד KEN משכנתאות

לתגובות והערות: 055-6720606 • ITA@KEN1.CO.IL

ישנם הרבה כרטיסים בשוק, נסקור כאן את הבולטים והמובילים ביניהם:

כאל- קאשבק (cashcal pro)-

נצבר לשובי קניה של buy me (יש לשים לב שחלק מהרשתות מחללות שבת) ללא דמי ניהול בשנה הראשונה.

כרטיס זה מתאים לאנשים שנוסעים הרבה לחו"ל היות ויש לו הנחה משמעותית על המרת מט"ח.

יש לשים לב שכרטיס זה הוא דיינרס ולא מכובד בכל בתי העסק.

מעלה נוספת שאם יש חיובים מעל 10,000 ש"ח בחודש- מקבלים עמלת החזר גבוהה יותר. (הכסף נצבר לשנה בלבד ואח"כ נמחק- ניתן להמיר לשוברים buyme שתקף ל 5 שנים).

מקס- קאשבק (max back total)-

המעלות שניתן לצבור ל: שוברי buyme, ביטקוין, חשבון צובר ושב- לחיסכון, טיסות- וניתן להשתמש כל פעם לנושא אחר. ללא דמי ניהול בשנה הראשונה.

כאל- פלייכארד (fly card)-

המעלות: ניתן לממש את הצבירה מהנקודה הראשונה, דמי ניהול 19.9 לחודש.

יש כרטיסים נוספים של מקס, ישראלכרט וכאל חלקם צוברים רק ביטקוין, חלקם רק שוברים, חלקם רק טיסה פה הבאנו את המרכזיים מביניהם.

איך נבחר כרטיס אשראי המתאים לצרכים שלנו?

דבר ראשון אנו צריכים להבין את הנתונים והמטרות שלנו ולפי זה להתאים את הכרטיס המתאים,

חיכה שולם

יועץ עסקי ובעלים של חברת
'אופקט' לבדיקת השקעות



הסיכון בדרייברים

שלום וברכה לקוראים היקרים.

הפעם רציתי להעלות נושא כלכלי כאוב מאוד שגובה חיי אדם (כפשוטו) ולא קשור להשקעות בצורה ישירה (האמת שכן, תיכף תבינו).

ביום שישי האחרון, בכביש 1 בדרך בין בני ברק לירושלים התרחשה תאונה קשה שגבתה את חייו של תינוק קטנטן ושפצע קשות את נהג הרכב, ואת זוג הורי התינוק שנהרג.

לא, אני לא הולך לדבר על זהירות בדרכים. (האמת שקצת) אני רוצה לדבר על הנהג של הרכב, ודווקא מהזווית הכלכלית שלו.

נהג הרכב היה, בסלנג שלנו: "דרייבר". נהג שעובד בשחור להסעת נוסעים. בניגוד גמור לחוק ובניגוד גמור להמון כללים שנשכחו לאורך הדרך.

ורגע לפני שאתם מתייגים אותי כאוייב המגזר, וכמי שעינו צרה בהכנסה של אחרים, אסביר.

מעטים יודעים, אבל לנוסעי הרכב של הדרייבר, כולל לנהג עצמו, אין ביטוח. וגם אם הוא יספר לכם שכן, ויראה לכם שיש לו תרי"ג ביטוחים, הם לא תקפים מהרגע ששילמתם לו על הנסיעה. תשאלו את העשרות שנפצעו, נפגעו, אושפזו, והפסידו ימי עבודה בתאונות עם ועל ידי דרייברים, ושהם עסוקים כעת בתביעות אישיות מולם, כי אין ביטוח.

מעטים יודעים, אבל לנוסעי הרכב אין שום פיקוח, שום נהלים ושם יכולת אכיפה. לא על הלכות ייחוד וגילוי עריות (יש בידי נתוני אמת עם שמות ומספרי טלפון של מעורבים בדרגה הגרועה ביותר) ולא על הנושאים הכלכליים כמו גביית מחיר הוגן, איחורים, וכדומה. וגם, מה לעשות, אין שום פיקוח או יכולת אכיפה על השתוללות בכביש, נהיגה פרועה ואי ציות לחוקי בטיחות בסיסיים שגורמים לפציעות ומוות מיותרים לחלוטין.

אבל כן, אני איש כלכלי ואיש של מספרים, ואיש של בחינת השקעות, ואני רוצה להרים פה דגל אדום, בוהק ואדיר. כזה שיכסה את עין השמש.

אתם לא מבינים לאיזה בור אנחנו נכנסים. מאות (כן, מאות) ילדים חסרי ניסיון עסקי (וחסרי ניסיון כנהגים) הרוכשים בליסינג רכבי פאר ורכבי יוקרה (מה לעשות, חייבים לעמוד בסטנדרט של התחרות העזה שמתפתחת

מהצד שלכם כצרכנים של הז'אנר) בפריסות של ריבית רצחנית (מדובר בסכומים של מאות אלפי ₪) ומתחילים להתרוצץ על הכביש ולחטוף נסיעות בכל מחיר על מנת לעמוד בתשלומים וההוצאות שיש (ושרובן מתגלות לדרייברים רק לאחר שהם נכנסו להתחייבויות הענק - החלום ושיברו).

אני מדבר על החרמות של משטרת ישראל כשהיא תופסת דרייבר כזה בבדיקות שגרתיות. אני מדבר על תאונות והשבתות של כלי רכב, ואז גם אם הדרייבר שיקר לחברת הביטוח, היא משעה רטרואקטיבית את הפוליסה והוא צריך לשלם "טוטאל לוס" מכספו הפרטי (שאין לו) אני מדבר על נהיגה פרועה במהירות של הרבה מעבר למותר על מנת להספיק לאסוף עוד נוסע, אני מדבר על אי ציות לתמרורי בטיחות בסיסית כמו אין כניסה, חציית קו מפריד ועוד.

רבתי, מאז שהתחלתי לחקור את הנושא, אני מוצף בפניות של נוסעים שנעשקו, של סיפורי זוועות על פציעות קשות שהמימון של הטיפולים מגיע (אם יגיע) רק לאחר תביעות אישיות ועוד ועוד.

נגעתי בקצה קרחון, ועד שלא תקום זעקה ציבורית הנושא יהפוך לבעיה שיהיה קשה מאוד להתאושש ממנה.

כן, אני יודע שיש מקומות בהם אי אפשר להשיג מונית. כן, אני יודע שאצל נהגי מוניות יש גם תפוחים רקובים. כן, אני יודע שיש דרייברים שממש צדיקים. וכן, אני יודע שתחנות דרייברים מתהדרות בכך שלנהגים שלהם יש רק מכשיר כשר (אחד כזה נמצא כבר שנה בהליך משפטי על מעשה שאני לא יכול להעלות על דל שפתי אפילו לא ברמז).

תעשו חשבון פעמיים אם אתם נכנסים להשקעה הזו שנקראת "אני מתקשר לדרייבר". יש סיכוי לא קטן שזו תתגלה כאחת ההשקעות הכי לא טובות שעשיתם בחיים.

וכאן המקום לציין שאני הבעלים של חברת "אופקט" המבצעת בדיקות עומק של הצעות השקעה עבור הציבור הרחב, ואם משהו מכם רוצה לקבל שירות והטבה כקוראי הטור, מזמנים לפנות במייל ולקבל שובר הנחה מיוחד.

שלכם, כרגיל בתיבת המייל שלי:

MICHA@MARKETING-S.CO.IL

כובשים את הפריפריה, באסטרטגיה

זה לא קרה, עכשיו המבחן האמיתי מתחיל, כשציבור ענק, עם צביון מוגדר יוצא לשוק, כשעשרות אלפים שעד היום ישבו על הגדר בתקווה לזכיה מציפים את השוק.

תקופה מעניינת מבחינה כלכלית לפנינו, בה נראה את הגלגל הכלכלי איך הוא פועל.

אבל, מחירי הדיור שירדו סוף סוף בשנה האחרונה, באים לטובתינו, אם במקום להשקיע בטאבו משושה בקרית ספר, או בבניה לא חוקית בבני ברק, נרכוש דירות מרווחות בצפון ובדרום, נתפתח לערי פריפריה נוספים, ונפרוץ ימה וקדמה, צפונה ונגבה.

היועמשיית עוד תצטרך להגביל מקומות בהם מותר לחרדים לרכוש דירה, כדי להגן על הערים החילוניות.

ובנימה אישית,

אתם יודעים שלאחרונה אני מרבה לדבר פה על הפריפריה, הנושא הזה חשוב לי מאד, ואני רוצה לשתף אתכם במסקנה שעלתה לי בשיחות עם עסקנים ואנשים שעסוקים בתחום.

את כל הקשיים ניתן לפתור, על כל התקלות אפשר להתגבר, הכל פתיר, תגבשו לעצמכם קבוצה מהועד שלכם, תנסו לרכז מעבר המוני של כמה חברים איתם למדתם בישיבה, בני משפחה, או ידידים, זה יקל עליכם ועליהם את הדרך, ויהווה מפתח עבור חברים רבים לקום ולעשות את הצעד בעקבותיכם.

לא דומה מעבר דירה לפריפריה לבד, למעבר קבוצתי,

זה מקל מבחינת סטיגמה, מבחינת חברה, מוסדות, התמודדות קהילתית ומשפחתית, עולם אחר.

לא קל לאגד קבוצה כזו, אבל משתלם בהחלט.

ההחלטה המרושעת שהתקבלה אתמול במועצת מקרקעי ישראל להפקיע את האפשרות להשתתף בהגרלות המחיר למשתכן למי שתורתו אומנתו, וזו שעוד אמורה להתקבל על מי שכבר זכה במחיר למשתכן ורק ממתין לחתימת החוזה מול הקבלן, היא אכזרית ומרושעת עבור עשרות אלפים שהמתינו על הגדר במשך תקופה ארוכה מאד במה שנחשב כמעט לדרך היחידה שבה ניתן לקנות דירה בישראל.

אבל לא עוד

ובכן רבותי, למרבה הצער נגמרו התירוצים, כבר כמה שנים שהריווחיות והסיכונים בהגרלות האלו הם כבר לא מה שהיה, ולמעשה ההגרלות האלו היוו תקיעה עבור הרבה משפחות שחשבו לעשות את הצעד בצורה עצמאית, אבל כל פעם קיוו אולי הפעם נזכה, רכישת דירה היא אירוע שדורש המון קבלות החלטות, בסדרי גודל לא אפשריים, צריך הרבה אומץ כדי לקנות מוצר בכמה מליונים, עם משמעות אישית וכלכלית לאורך המון שנים.

למשפחות רבות התקווה וההמתנה להגרלות האלו נתנה את התירוץ למה הם לא קונים דירה, למה הם מתקשים לקבל החלטה, למה הם דוחים, גם בקורס שאני בונה ממש בימים האלו על השקעה בנדל"ן, מעבר לכלים המקצועיים שיועברו על ידי אנשי נדל"ן,

חלטתי להביא גם מרצה מנטלי שיתן את הכלים להפסיק לדחות ולהתחיל לבצע, כי על פי סקר שערכתי זה אחד המעכבים הבסיסיים לרכישת דירה.

אם לומר את האמת, תוכנית מחיר למשתכן מעולם לא הצליחה להוריד את המחירים בשוק, והיא נמשכה רק כי היה נוח למשרד השיכון להמשיך ולשחק כאילו הוא מציע פתרון לאזרחים,

התוכנית היתה אמורה לעכב את מסת הרכישה המרכזית ולגרום לקבלנים להוריד מחירים.

מה קורה לכספי הפנסיה במקרה פטירה?

לאחר הפרישה

כאן התמונה כבר משתנה לגמרי.

במועד הפרישה הכסף שנצבר בקרן מומר לקצבה חודשית, בהתאם למסלול הפרישה שנבחר. מרגע זה הקרן מתחייבת לשלם קצבה חודשית בהתאם לתנאי המסלול שנבחר.

ולכן, מה שיקרה במקרה פטירה תלוי במסלול שנבחר בזמן הפרישה.

יש מסלולים הכוללים קצבה לבן או בת זוג לאחר הפטירה.

יש מסלולים עם תקופת הבטחה למספר שנים.

ויש מסלולים שבהם במקרה פטירה מוקדמת לא יישאר סכום ליורשים.

זו אחת ההחלטות המשמעותיות ביותר בתכנון הפרישה.

מצד אחד, מסלול עם תקופת הבטחה או כיסוי רחב יותר לשאיירים מעניק יותר הגנה למשפחה.

מצד שני, ככל שההגנה רחבה יותר, כך הקצבה החודשית עצמה לרוב תהיה נמוכה יותר.

כלומר, הבחירה במסלול הפרישה משפיעה לא רק על גובה הקצבה אלא גם מה תהיה המשמעות הכלכלית עבור המשפחה בהמשך.

ולכן לפני שמקבלים החלטה בפרישה, חשוב להבין לא רק "כמה אקבל כל חודש", אלא גם מה המשמעות למשפחה במקרה פטירה.

רחל עומסי

יועצת פנסיונית מורשית ומתכננת פרישה- אובייקטיבית וללא זיקה לחברות הביטוח.

לתגובות והערות

RACHEL@ROMESI.COM | 08-924-3178

השאלה שמטרידה רבים אבל לא תמיד שואלים, מה קורה לכספים שצברנו בקרן הפנסיה אם חס וחלילה קורה לנו משהו?

הרבה אנשים מעדיפים לא לחשוב על השאלה הזו בכלל, אולי מתוך חשש או תחושה שזה "מוקדם מדי". אבל בפועל, זו אחת השאלות שאני נשאלת שוב ושוב בתהליכי ייעוץ, בעיקר כשאנשים מתחילים להבין כמה ההחלטות בפנסיה משפיעות גם על המשפחה שלהם בעתיד.

יש מי שבטוח שהכסף "נעלם", אחרים חושבים שהכול עובר אוטומטית לילדים, ויש כאלו שמגלים מאוחר מדי שהמציאות שונה לגמרי ממה שחשבו.

התשובה תלויה בשלב שבו נמצא החוסך.

בשנות העבודה

במהלך שנות החיסכון, קרן הפנסיה אינה רק חיסכון אלא גם ביטוח.

לכן במקרה פטירה, ברוב המקרים הקרן משלמת קצבת שאירים חודשית לבני המשפחה הזכאים לפי התקנון.

מי נחשב לשאירים?

בדרך כלל מדובר בבן או בת זוג וילדים עד גיל מסוים.

מה שחשוב להבין הוא שברוב המקרים הכסף לא מועבר כסכום חד פעמי, אלא כקצבה חודשית שנועדה להחליף את ההכנסה שאבדה למשפחה.

במקרים שבהם אין שאירים לפי תקנון הקרן, יתכן שהכספים יעברו למוטבים או ליורשים כסכום חד פעמי.

אני פוגשת לא מעט אנשים שבמהלך השנים חלו שינויים במבנה המשפחתי או במצב האישי שלהם, אך הפרטים בקרנות לא תמיד עודכנו בהתאם.

נפתלי ליבמן

מומחה תעסוקה
ופיתוח הון אנושי.

"ראש גדול" באיזה חידה בדיוק? ...

מתאים יותר לתפקידים טכניים, מחשבים, אדמיניסטרציה והנהלת חשבונות.

- ניסיון של 3 שנים בניהול צוותים ומשימות
- עבודה שוטפת מול לקוחות וספקים
- שליטה מלאה בתוכנות משרד ויישומי מחשב
- ניהול כמה משימות במקביל בצורה מסודרת
- טיפול בבעיות ומתן מענה מהיר בשטח

זה מרגיש לי שאני "עף על עצמי"

קשה לכם לכתוב את זה? "להתגאות"?

אני שומע את זה הרבה.

להרבה אנשים קשה לכתוב על עצמם. זה מרגיש כמו גאווה או החצנה.

והאמת? הרבה אנשים טובים נופלים דווקא בנקודה הזאת. לא כי אין להם מה להציע - אלא כי הם לא יודעים איך לנסח את זה.

קחו טיפ פשוט ממני:

עזבו את הסעיף הזה כרגע. אל תתחילו מה"תמצית". תדלגו-

תתחילו דווקא מלכתוב את הניסיון שלכם: איפה עבדתם, מה עשיתם בפועל, על מה הייתם אחראים.

פתאום, מתוך העובדות, יהיה לכם הרבה יותר קל להבין מה באמת הערך שאתם מביאים, ולכתוב את זה באפיון העצמי, כי זה הופך מתכונות והגדרות קרות, לפעולות ועשייה עם קבלות..

אז נכון - קורות חיים הם לא מקום "להשוויץ".

מה כן? תחשבו על סיבות להראות למעסיק למה שווה לו להכיר אתכם. בהצלחה!

NL7656376@GMAIL.COM

מכירים את הסיטואציה? אתם נכנסים לחנות ספרים, מרימים ספר ומסתכלים על הכריכה האחורית. אם מה שכתוב שם לא תופס אתכם - הספר חוזר למדף. לעומת זאת אם הסתקרנתם, סיכוי גדול שתרכשו את הספר..

עכשיו תחשבו על המעסיק שמסתכל על קורות החיים שלכם. הוא לא קורא כל מילה. הוא סורק.

ובתוך כמה שניות הוא מחליט אם להמשיך לקרוא - או לעבור למועמד הבא.

בדיוק בשביל זה קיימות חמש השורות הראשונות (אפשר גם 6 או 4).. של קורות החיים:

"על עצמי" / "תמצית" / "אפיון".

זה המקום להסביר בקצרה: מי אתם, מה הניסיון שלכם, ואיך אתם יכולים לעזור לעסק.

הטעות שכמעט כולם עושים: ממלאים את החלק הזה בסיסמאות. "בחור רציני, יחסי אנוש מעולים, ראש גדול, מוטיבציה גבוהה, עבודה תחת לחץ".

מה הבעיה? כולם כותבים את זה. בסוף, המעסיק כבר לא מתרשם מהמילים האלו, כי הן לא באמת מספרות משהו.

אל תכתבו תכונות בלבד. תכתבו איך התכונות האלו נראו בפועל, ואיך הן מתורגמות למעשה בעולם העבודה.

אז מה כן כותבים?

אפשרות ראשונה: פסקה קצרה

מתאים בעיקר למשרות ניהול, שירות, חינוך ותפעול.

לדוגמה: "מנהל משרד ורכז תוכניות עם ניסיון של 4 שנים במוסדות חינוך וארגוני חסד. אחריות על ספקים, תיאום משימות וטיפול בתקלות בזמן אמת. אוהב סדר, עבודה עם אנשים וניהול תהליכים".

אפשרות שנייה: נקודות קצרות ("בולטים")



אל תתנו לקחפיינרים לנצח אתכם בעגלת הקניות

למשהו ארוך ויקר מאד.

בואו נעשה רגע מבחן זיכרון קצר, תשחזרו רגע מה קרה בדיוק לפני שנה, בחג השבועות של השנה שעברה, גם אז עמדנו מול אותו מקרר, גם אז הפסיכולוגיה והרצון לפנק לקראת החג ניצחו אותנו, וגם אז העמסנו מוצרי חלב במאות שקלים. ומה קרה ביום שאחרי אסרו חג? תפשפשו עמוק בזכרון שלכם, חצי מגבינות השמנת המתובלות וסוגי החמאה ישבו במקרר, חיכו שמישהו יסתכל עליהן אחרי שכולם כבר שבעו מעוגות, ובסוף מצאו את דרכן היישר לפח האשפה, או שנאכלו בכוח רק כי חבל לזרוק.

קנינו פסיכולוגיה וזרקנו כסף אמיתי לפח. אבל מי זוכר? לקראת החג מחלקת השיווק דואגת למחוק לנו את הזיכרון ומפעילה את מנגנון העדר מחדש. ולא רק זה, גם אם נניח שהשנה אתם ממש מחושיבים והכל באמת ייאכל עד הפירור האחרון, מי אמר שזה בכלל מתאים לרמת החיים שלנו? האם המשכורת של משפחה, זו שאמורה איכשהו לשרוד את "העשירי לחודש" המאיים שמתקרב אלינו בצעדי ענק, באמת יכולה לממן גבינות שמנת בעשרים שקלים לקופסה קטנה, או קינוחים ששואבים לנו את התקציב?

משפחות רבות כל כך נאנקות תחת עול המחיה, מחפשות איך לצמצם הוצאות, ובאותה נשימה מרשות לעצמן להחריג את התקציב רק כי חג עכשיו ומותר להתפנק. זה מדהים איך אנחנו נותנים לבעלי החברות והסופרמרקטים לנצל את המנהג שלנו כדי לרוקן לנו את הארנק. אפשר, מותר וצריך לקיים את מנהג אכילת מאכלי החלב בכבוד וביקר, עם סעודה חלבית מכובדת וטעימה, אבל אפשר לעשות את זה עם מוצרים הגיוניים, בסיסיים וזולים יותר, בתקציב שפוי שמתאים למידותינו.

המלחמה פה היא לא על גבינה כזו או אחרת, היא על התודעה, אנחנו חייבים להפעיל את ההיגיון הקר, לעצור רגע לפני שאנחנו מוציאים את האשראי, ולזכור שהמוח שלנו והאחריות שלנו כלפי הוצאות שלנו, חייבים לנצח את הפסיכולוגיה של בעלי הרשתות מנסים להפעיל עלינו. תשאירו להם את המוצרים המפונפנים והמיותרים במקרר, ותיקחו אתם הביתה את הדבר האמיתי: שליטה אמיתית על הכסף שלכם.

אם נתבונן רגע במבט חיצוני על העגלות שלנו השבוע, בתור לקופה, נגלה משהו מוזר, שלא לומר אבסורדי, בהתנהלות הכלכלית שלנו לקראת חג השבועות.

אמת, מנהג ישראל תורה הוא, ונהגו ישראל לאכול מאכלי חלב בחג, מנהג קדוש שכולנו מקיימים ובהידור. אבל בין המנהג הטהור הזה לבין ההגזמה הצרכנית שמשתוללת עכשיו במקררי הסופרמרקטים, יש תהום עמוקה שחברות השיווק וגאוני פרסום דאגו לחפור, ואנחנו פשוט קופצים לתוכה קפיצת ראש מבלי לבדוק.

קחו סיבוב במקררי החלב בימים אלו, זה כבר לא החלב, הלבן, והגבינה הלבנה הפשוטה של פעם, תראו מה החברות דוחפות לנו שם, ובאיזה צבעים: מארזי ענק של גבינות שמנת בשלל טעמים של שום, זיתים ופפריקה, פיתית גבינה צהובה מוקרמים, קוביות בולגרית באריזות פרימיום, שמנת מתוקה 38% אחוז (כי העוגה חייבת להיות מושלמת), מעדנים בשכבות מכל צבעי הקשת שיגרמו לילדים ללקק את השפתיים ולמשוך לנו בדש החליפה, בלינצ'סים קפואים שרק צריך לחמם, ורוטב פטריות מוכן בשקית. הכל עטוף במילת הקסם, מיוחד לחג, הכל נוצץ, והפעולה האוטומטית שלנו היא להושיט יד, להעמיס עוד מארז ועוד פינוק לעגלה, העיקר שנרגיש את אווירת החג ואת 'תודעת השפע' שמשתלטת עלינו.

לא רק זה, חברות השיווק, האסטרטגים, הקמפיינרים, דוחפים לנו מוצרים יקרים על המדפים, כדי שנרגיש בשליטה.

אם נסתכל בעגלות של רוכשים שמסתובבים ממש איתנו באותו הסופר נמצא שם גלגלי קממבר שנימוחים ונוזלים ברגע שבוצעים אותם, גבינות גאודה כתמתמות שהתיישנו אלף ימים במערות בהולנד, פטה כבשים פריכה מנוקדת בקצח, מסקרפונה אוורירית עם תמצית וניל שרק מחכה להפוך לקרם, כדורי מוצרלה עדינים ששוחים במים זכים, רוקפור יוקרתית עם עורקים כחולים, חמאות מתובלות במלח ים אטלנטי, ומארזי ריקוטה פרסקה שמבטיחים לנו טעם של טוסקנה.

כל אלו לא נמצאים על המדף רק כדי להמכר, אלא גם כדי לתת לנו תחושת שליטה, אחיזה של אחריות, הרי לא קנינו את המוצרים היקרים והמוגזמים האלו, כל הקניה שלנו לא נעשתה אלא רק באחריות, בחשיבה ותכנון, מה שאנחנו צריכים, וכך בלי לשים לב רשימת המוצרים שאנחנו כאילו ממש צריכים וחייבים הופכת

יעקב רייניץ

יועץ נדל"ן ומסקר את תחום הנדל"ן ב'המודיע'



קנה בחיליונים וקיבל... פתק

חשבתי שבזה הסתיים האירוע. אבל אז, כמעט בדרך אגב, הוא זרק משפט נוסף: "יש לי גם דירה בטאבו משותף. רציתי לדעת כמה היא שווה היום".

טאבו משותף הוא ממילא אזור חיוג שמצריך זהירות כפולה. אבל כאן הסיפור הפך למדאיג במיוחד. בדיקה קצרה העלתה שהוא אפילו לא קיבל על שמו הערת אזהרה. המוכר הבטיח וגם חתם שיסדר. לא סידר.

מה שיש לאברך ביד זה לא נכס. זה "צעטעלע". פתק. נייר חסר משמעות אמיתית מול מאות אלפי שקלים שכבר עברו ידיים.

שאלתי: "איפה היה עורך הדין שלך בכל הסיפור הזה?" התשובה הדליקה נורה אדומה מיידית: "לא לקחתי עורך דין. סמכתי על העורך דין של המוכר".

וכאן בדיוק מתחילה הבעיה האמיתית.

בשנים האחרונות יותר מדי אנשים בציבור החרדי נכנסו לעולם הנדל"ן בלי להבין שנכנסו לעולם מקצועי, מורכב ומאתגר. חותמים על חוזים של מיליונים בלי להבין מה זה מדד. לוקחים התחייבויות בלי להבין תזרים. סומכים על משווקים במקום על נתונים. ומאמינים שאם כולם קונים, כנראה שזה בסדר.

אבל נדל"ן אמיתי שעושים בזה בסייעתא דשמיא הרבה כסף - עובד על חוזים, על תזרים, על עליית ערך ועל בטוחות. לא על אותיות קטנות שמגלים רק כשהן מתפוצצות בפנים.

שיהיה ברור: לא חותמים בלי עורך דין מטעמכם. לא קונים בלי להבין תזרים. לא נכנסים לעסקה כי "המחירים תמיד עולים". ובטח שלא מעבירים מאות אלפי שקלים על סמך "צעטעלע".

כי בשוק של היום, מי שמתנהל עם "יהיה בסדר", עלול לגלות מהר מאוד שלא יהיה.

בשבוע שעבר נכנס אליי למשרד אברך עדין נפש וירא שמיים, מבוהל כולו. על פניו הגיע עם בשורה משמחת: זכייה ב"דירה בהנחה" בעקבות ביטול של הרגע האחרון. בפועל הגיע בגלל לחץ. פחות משבוע לפני בחירת הדירה, והוא כבר עמוק בתוך עסקת נדל"ן אחרת לגמרי.

"תראה", הוא אמר לי בביטחון, "אני כבר בעסקה של שלושה מיליון שקל במרכז". רצה לבדוק אם אפשר לבטל ולעבור לזכייה החדשה.

כמה דקות לתוך הפגישה כבר היה ברור: הרכבת הזו מזמן עזבה את התחנה. ביטול חוזה קבלן, דיווח למיסוי מקרקעין, עדכון משרד השיכון. אלו לא דברים שקורים בין מנחה למעריב. גם בתרחיש הכי אופטימי, מדובר בתהליך של חודש לפחות. כשבחירת הדירה בעוד שבוע, אין על מה לדבר.

ואז פתחנו את החוזה. ושם התחיל הסיפור האמיתי.

זו הייתה עסקת 20/80 קלאסית. מהסוג שהמשווקים אוהבים להציג כ"הזדמנות שלא תחזור". אלא שהמספרים, כמו תמיד, פחות מתרגשים מסיסמאות.

ה"שלושה מיליון" שעליהם דיבר? המחיר הנקוב בחוזה היה קרוב יותר ל-3.4 מיליון שקל. חמש שנות הצמדה למדד תשומות הבנייה יוסיפו עוד עשרות אלפי שקלים ואולי גם יותר. וכל זה בפרויקט שבנו, בלשון עדינה, לא בדיוק רואים אופק של עליית מחירים דרמטית.

ואז הגיע השלב הכי מטריד בכל פגישה כזו. שאלות פשוטות: מאיפה יגיע ההון העצמי להשלמת העסקה? איך מתמודדים עם הפער בין שכירות למשכנתא? מה התוכנית אם הדירה לא תעלה בערך? ומולי, מבט מבולבל.

לא כי מדובר באדם לא חכם. להפך. אלא כי בשנים האחרונות נולדה כאן תרבות מסוכנת שלמה סביב נדל"ן: "יהיה בסדר". "המחירים תמיד עולים". "כולם קונים". "יש גם הורים".

יעקב ולדמן

יועץ משכנתאות וכלכלת המשפחה, מחבר הספר כלכלית מדוברת ומנהל מקצועי בארגון תבונה.



מחיר הנכס או מחיר העסקה?

המשמעות של הנתון הזה היא דרמטית עבור מבנה העסקה. ההון העצמי הפנוי שלהם למשכנתא הוא כבר לא חצי מיליון שקל, אחרי תשלום המיסים וההוצאות, נותרו להם כ-300,000 ש"ח בלבד להציג לבנק. כתוצאה מכך, אחוז המימון שהם נדרשים לקחת זינק, ההחזר החודשי השתנה, וכל תחזיות התשואה והכדאיות שהם בנו בבית היו צריכות חישוב מסלול מחדש.

השקעה בנדל"ן היא כלי מצוין לבניית עתיד כלכלי, והעסקה הזו בהחלט יכולה להיות נכונה, בתנאי שמנהלים אותה בעיניים פתוחות. הטעות של הלקוחות הללו לא הייתה בעצם הרצון לקנות דירה להשקעה, אלא בנקודת הזינוק. אם הם היו חותמים על החוזה ללא הבנת המספרים הללו, הם היו מגלה את הפער ברגע האחרון, ונאלצים לגייס הלוואות יקרות לטווח קצר שהיו חונקות את הרווחיות של הנכס.

הכלל הפיננסי כאן הוא פשוט: ההון העצמי שאתם צריכים להביא לעסקה הוא אף פעם לא רק אחוז המימון שהבנק דורש. כשאתם בוחנים כדאיות של נכס, תבנו את האקסל שלכם על בסיס עלות העסקה הכוללת, כולל מיסים והוצאות מסביב, וכאן כדאי מאד להתייעץ עם איש מקצוע בלתי תלוי, עלות היעוץ הזה זניחה ביחס לתועלת הענקית שתקבלו ממנה. רק כך תדעו מהו באמת ההון העצמי הנדרש מכם, ותוכלו לבצע השקעה חכמה, יציבה ובטוחה.

הכותב הוא יועץ משכנתאות וכלכלת המשפחה מנהל מקצועי בארגון תבונה ומחבר רב המכר - כלכלית מדוברת.

לתגובות

A0527600505@GMAIL.COM

שבוע שעבר נפגשתי עם זוג לפגישת ייעוץ רגע לפני חתימת חוזה על דירה להשקעה. המחיר: 1,750,000 ש"ח. ההון העצמי שעמד לרשותם: 500,000 ש"ח.

הם הגיעו עם המחשב האישי שלהם, פתחו גיליון אקסל מסודר, הראו לי את הסימולציות השונות שהם הריצו בעצמם כדי לבחון את כדאיות העסקה, והיו בטוחים שהכול סגור. מבחינתם, כל מה שנשאר זה רק לקבל את האישור העקרוני מהבנק, לקחת את המשכנתא ולצאת לדרך. הם פעלו נכון כשעצרו להתייעץ לפני החתימה, אבל החישוב שלהם החסיר אלמנט קריטי אחד: העלויות הנלוות.

כשהתחלנו להכניס את המספרים האמיתיים למשוואה, התמונה השתנתה לחלוטין. הם חישובו במדויק את מחיר הנכס, אך לא לקחו בחשבון את עלות העסקה הכוללת.

כאשר רוכשים דירה להשקעה, ישנן עלויות קבועות שלא ניתן להתעלם מהן, והן דורשות כסף נזיל מהבית:

- מס רכישה: בניגוד לדירה יחידה, ברכישת דירה שנייה ומעלה אין פטורים. מס הרכישה על נכס במחיר כזה עומד על כ-140,000 ש"ח, סכום שחובה לשלם במזומן תוך זמן קצר מהחתימה.

- שכר טרחת עורך דין ותיווך: חצי אחוז לעורך דין ושני אחוזים למתווך (לפני מע"מ) מצטרפים לסכום של כ-50,000 ש"ח נוספים.

- הוצאות מימון ואגרות: יעוץ משכנתא, שמאות, אגרות משפטיות שונות מצטברים לעוד כמה אלפי שקלים.

בחישוב מהיר, עוד לפני שנקבע תמהיל המשכנתא ולפני שנלקחו בחשבון הוצאות בסיסיות כמו התאמת הנכס למגורים (מיזוג אוויר ושיפוצים קלים) העלויות הנלוות חצו את רף ה-190,000 ש"ח.

אבישי ויינגולד

מרצה ומאמן מומחה
לכלכלת הבית בהרמוניה זוגית



"קצפת או לחם חיובש?"

שלום לכם! תודה רבה על תגובותיכם אליי!

למשל:

בעל שרוצה לרכוש דירה להשקעה לצורך נישואי ילדיהם ללא חובות, אך רעייתו לא רואה בזה חשיבות בכלל!

אביה חיתן עם חובות וגם סביה

לא ביג דיל בעיניה!

הוא יכול להכנס לראש של רעייתו ולראות נניח את תחושתה הקשה שהכירה כמה מקרים של בנות מסביבתה שנישאו מאוחר כי להוריהם לא היה כסף לדירה,

ועם הטיעון הזה הוא יגיע אליה

ויאמר שאם תהיה להם דירה/ות להשקעה שדכנים יריבו עליהם מחוץ לדלת כשבנותיהן רק בנות 17..

וכן הלאה והלאה

להשתמש בטיעונים שמעניינים את הצד השני ולא באלו שמעניינים אותנו בלבד!

נהניתם? נתרמתם מהדברים?

תרגישו בנח להחמיא, לשפר, לפדבק או להאיר

למייל שלי: x0527665165@gmail.com

אני עומד לרשותכם בל"ד לכל שאלה, בירור או בקשה

פל' שלי: 052-766-5165

בברכת ס"ד רבה בכל מעשה ידיכם!

אבישי ויינגולד

מאמן מומחה לכלכלת הבית בהרמוניה זוגית
מנטור מקצועי ראשי בתוכנית 'כלכלה חכמה'
עוזר גם במקרים מורכבים או שנראים כחסרי סיכוי
חבר איגוד היועצים והמאמנים לכלכלת משפ' בישראל

בכנס הארצי של איגוד המאמנים לכלכלת המשפחה שהתקיים אמש בב"ב התבקשתי לשאת בפני מאות המאמנים שלהם הרצאה בעניין 'הרמוניה זוגית של כלכלת הבית' נתתי להם כמה כלים חשובים לניהול כלכלת הבית באופן הרמוני.

אתן גם לכם כאן היום אחד מהם:

ואתחיל בסיפור קצר, דייג מתחיל ישב לו במזח והמתין נואשות לדגים מהזריחה ועד חצות היום ושום דג לא עלה לו בחכתו. הציץ בקערה של חבירו ורואה שהיא מלאה בדגים מפה לפה!

שאל אותו איך זה אתה הצלחת לדוג ואני לא?

השיב לו מה הנחת כפיתיון?

אמר לו: עוגת קצפת זו הסיבה! היית צריך לשים לחם מיובש!..

אבל איפה ההיגיון? הרי כולם מסכימים שעוגות קצפת הרבה יותר טעימות ומגרות מלחם מיובש?

אז זהו שלא! אכן רוב האנשים יותר אוהבים עוגות קצפת, אך הוא מכוון לדוג דגים ואלו מעדיפים לחם מיובש!..

הוא הדין בעניינינו, כאשר אנחנו מנסים לשכנע את בן-זוגינו עם טיעונים שמדברים אלינו בלבד אנחנו מפספסים בדר"כ כי יתכן מאוד שבן זוגינו לא חש את ההיגיון שבדברינו!

מה כן נעשה?

נכנס לראש של הבן-זוג וננסה לחשוב מה ידבר אליו מה יגרום לו לרצות גם הוא את מה שאני רוצה וכך נוכל לחדור לליבו/ה.



עד כאן לבינתיים



חדש חדש חדש

המערכת הטלפונית של טיפים לכלכלה נכונה

המערכת מקריאה באופן אוטומטי כל הודעה שעולה לקבוצה בצורה ברורה ורהוטה, וגם משגרת צינתוק למי שבוחר להרשם לצינתוקים על כל עדכון שעולה.



אם אתם לא נגישים לקבוצה, אם נוח לכם יותר להאזין בדרכים, או מכל סיבה אחרת, זה ההזדמנות שלכם להתחבר לקו הטלפוני החדש שלנו.

מספר
חדש!

1700-111-212

ניתן להרשם לקבלת צינתוק כשעולה הודעה חדשה בשלוחה 4

זוהי גם הזדמנות לחבר למאגר הידע העצום הזה חברים שעדיין לא נחשפו אליו, או שאין להם גישה לאינטרנט. ספרו להם על הקו החדש ותעניקו להם אוצר של ידע כלכלי משובח ונקי.