

המדריך לעסקת נדל"ן מוצלחת ובטוחה בישראל

למכור נדל"ן בישראל במחיר הכי גבוה ובביטחון

עו"ד ונוטריון יניב אור

2016



תוכן עניינים

6

לפני הכסף קבל אור ירוק

מה העו"ד הנכון עושה?
הבדיקה המשפטית לנכס
בעלות, חכירה חברה
הבדיקה התכנונית

4

עסקאות נדל"ן עלולות להסתבר זהירות

למכור נכס ללא אישורים מתאימים
כמה כסף צריך לשלם לרשויות?
מה שווי הדירה?
בחירה שגויה של גורם מייצג
למכור נכס מעבר לים
כניסה של פולשים לנכס נטוש

3

הקדמה

דברי פתיחה עו"ד יניב אור

14

העיצוב של האריזה חשוב כמו המתנה

10 דרכים מהירות
להעלות את ערך הנכס

12

מקצוענים עושים את ההבדל בשורת הרווח

איך למצוא את המתווך המתאים
כמה הנכס שלי שווה? CMA
מה החשיבות של CMA?
איך מכינים ניתוח שוק השוואתי

8

תכנון מס מקדים - לשמור על הכסף שלך

היטל השבחה
מהו מס שבח?
קיזוז הוצאות ממס שבח
תנאים מקדימים לקבלת פטור
מסלולי הפטור ממס שבח

18

מפתחות בבקשה

תהליך מסירת החזקה בנכס

17

בשעה טובה חותמים

מנגנוני הגנה משפטיים בחוזה
מנגנוני הגנה משפטיים לתושבים מחו"ל

15

שיווק זה שם המשחק

תוכנית שיווק לנכס שיוצרת
תחרות סביב הנכס

ברוכים הבאים



ברוכים הבאים למהדורה השלישית של המדריך לעסקת נדל"ן מוצלחת ובטוחה בישראל. שוק הנדל"ן בישראל נמצא בתקופה האחרונה באחד מרגעי השיא שלו, דבר המתאפיין בביקוש שיא לנדל"ן באזורים רבים בישראל. עד מתי יימשך השפע והשיא אין לאף גורם מוסמך תשובה ודאית, אם כי ניסיונות הממשלה האחרונים שהחלה לפרסם מכרזים לבנייה עם מחירי מקסימום לדירות חדשות יכולים להוות איזשהו מפנה בשוק הנדל"ן הישראלי, ימים יגידו. המטרה המוצהרת של הממשלה מיועדת לכלל המגרשים המיועדים לבנייה רוויה בכול הארץ, שכן מי שזכה בקרקעות המדינה עד כה היה זה שהציע את מחיר הקרקע הגבוה ביותר. בשיטה החדשה המגרשים ישווקו למי שמציע מחיר סופי נמוך ביותר למ"ר בנוי של דירה. אכן מהפכה של ממש שיכולה להוות איזשהו שינוי מרענן שמזריק מרץ ונותן תקווה לזוגות צעירים רבים בישראל. אבל המבחן האמיתי של השינוי הוא תמיד ביישום ובהתמדה ולבטח בהיקף המהפכה. לצד זאת שוק הנדל"ן הישראלי עומד לעבור שינוי גדול גם בשוק המשכנתאות וזוגות צעירים כך מסתמן יוכלו לקבל היקף משכנתא בשיעור של 90% לעומת 75% בלבד שהיה נהוג עד כה. ידוע הוא שאמנם מהפכת הנדל"ן בישראל מוכוונת מטרה ובעיקר מסמנת את יעדיה בכול הקשור לזוגות הצעירים בישראל אבל מי כמונו למודי ניסיון שלכוחות השוק יש מנגנון בקרה ואיכות משלו והמהפכה שמתחילה בזוגות הצעירים לא תסתיים שם. אנחנו נהיה עדים בתקופה הקרובה לשינויים דרמטיים שיכולים להשפיע על השוק הנדל"ן או למעלה והביקוש של הצעירים יזריק מנת דם חדשה ורעננה לשוק שבלאו הכי נמצא ברגעי השיא שלו, או למטה ואז שוק הנדל"ן יקבל "מכה חזקה בכנף" שתשפיע באופן חד על הביקוש לדירות יד שנייה והשוק יקבל תפנית שלילית וכואבת. אנחנו נהיה עם יד על הדופק בכול מה שקשור לשוק הנדל"ן הישראלי.

יניב אור
עורך דין ונוטריון

שוק הנדל"ן בישראל נמצא בתקופה האחרונה באחד מרגעי השיא שלו, דבר המתאפיין בביקוש שיא לנדל"ן באזורים רבים בישראל. עד מתי יימשך השפע והשיא אין לאף גורם מוסמך תשובה ודאית, אם כי ניסיונות הממשלה האחרונים שהחלה לפרסם מכרזים לבנייה עם מחירי מקסימום לדירות חדשות יכולים להוות איזשהו מפנה בשוק הנדל"ן הישראלי, ימים יגידו.

במדריך הקרוב אנחנו נעבור מסע שיש בו תובנה על השיטה הישראלית בביצוע עסקאות נדל"ן. שיטה כמו כל שיטה בישראל שלא דומה לשום מקום אחר בעולם ובה טמון המפתח להצלחה בעסקת נדל"ן.

למה חשוב להבין את השיטה הישראלית כי אם לא מבינים לא מייצרים כסף, לא מדברים באותה שפה שהשוק הגיל אליו ופשוט הולכים לאיבוד ואני לא מדבר כבר על אובדן כסף וזמן. אז כדי להבין את השיטה הישראלית הכול כך מיוחדת בוא נבין ביחד מה עלול להסתבך בשיטה עצמה?

שני דברים חשובים בקשר לשיטה לפני שניגע בסיבוכים שלה האחד זה לא חשוב מי צודק הקונה או המוכר, זה חשוב למוכר אם הכסף בסוף תהליך נמצא אצלו בכיס ולקונה שהנכס רשום על שמו. לזמן מרכיב קריטי בעסקאות נדל"ן ככל שהזמן הולך וגדל מיום חתימת החוזה הערך של הכסף הולך ויורד.

עסקאות נדל"ן עלולות להסתבך זהירות!!!

למכור נכס ללא אישורים מתאימים

אחד הדברים השכיחים שמתרחשים בעסקאות נדל"ן זה שמוכרים נכסים לתהליך מכירה ואז מגלים תוך כדי תנועה שהמסמכים של הנכס אינם תקינים להעברתם לידי הקונה, מה שבפועל יעכב את תהליך המכירה באופן משמעותי או ימנע אותו לחלוטין. מה זאת אומרת? אני יכול לחתום על חוזה מבלי שיהיו לי את האישורים המתאימים לכך? התשובה היא כן וגם אני יכול לקבל 25% מהערך של הנכס שמכרתי מבלי שיידלק האור האדום הראשון ויעצור לי את המכירה. למה 25% כי זה ההון העצמי שהקונה מחויב להראות לבנק שמממן אותו בהשלמת העסקה מול המוכר. מה אז קורה? הבנק מוציא שמאי מטעמו של הקונה שיבדוק את הנכס ויאשר את שווי השוק של הנכס, התאמת היתר הבנייה לתשריט הדירה, המצב התכנוני של הנכס, אילו תכניות בנין עיר חלות על הנכס והמצב המשפטי של הנכס. כלומר שימו לב אנחנו עמוק בסוף הרבע הראשון של התהליך ופתאום גורם שלישי שעד כה לא היה מעורב יכול לעצור לי את התהליך ולהדליק אור אדום. המשמעות היא פשוטה הבנק של הקונה לא ייתן משכנתא. במילים עוד יותר פשוטות הוא לא יוכל להשלים את העסקה. מי צודק? את האמת זה לא כל כך משנה כי המוכר לא יראה כסף והקונה לא יראה נכס ואז יתחילו התביעות, מי אשם, למה, כמה וכו'.

העדר אומדן וידע של המוכר על העלויות הנוספות שמוטלות עליו בגין מכירת הדירה

מדוע? כי בישראל הצדדים חותמים על חוזה מבלי שהמדינה או גוף כלשהו מטעמה מעורב בתהליך עד לחתימה- עד כה זה נשמע מצוין. השיטה מגדילה לעשות ש-90% מהכסף של הקונה יכול לעבור לידי המוכר מבלי שהמוכר יודע כמה כסף הוא צריך לשלם לרשויות בגין מכירת הבית. זה מהצד של המוכר שיש לו כרגע נעלם מאוד גדול וזה עניין הכסף שלו. הוא מכר בית, הוא חתם על חוזה, 90% מהעסקה כבר מאחוריו והוא עדיין לא יודע כמה כסף הוא צריך לשלם לרשויות. תמוה, לא נורמאלי, אנחנו בעד שינוי. אגב למה 90% - כי זה בד"כ המספר שמתנה העורך דין של המוכר דווקא בחוזה של המוכר ש-10% האחרונים יועברו מהקונה לנאמנות של בא כוחו עד להמצאת כל האישורים מהרשויות לשם ביצוע העברת הדירה על שם הקונה. אגב אם המוכר היה יודע מראש את החבויות שלו לרשויות מה או לרע עליכם את ההסתבכות של האלמנט השני. הנתון הוא כזה ש-43% מהתביעות המוגשות כנגד עורכי דין הוא בגין חוסר ידיעה של החבויות הנוספות הקיימות על בעל הנכס שמגלה אותן לאחר חתימת החוזה. חבויות כאלה יכולים בנקל להגיע לכמה מאות אלפי שקלים. מה קורה שהמוכר מגלה להפתעתו את החבויות הגדולות שיש לו? הוא מנסה לעצור את התהליך והשעיר לעזאזל שלו הוא פשוט העורך דין שמייצג אותו.

מהו השווי של הדירה שאני עומד למכור?

על סמך מה אני מבסס את הידע שלי? העובדה שאנחנו לא נמצאים בסביבת הנכס שאנו עומדים למכור יוצרת מגבלה של חוסר ידע האם קיים ביקוש כן או לא בסביבת הנכס שלי? מהי עוצמת הביקוש של הקונים הפוטנציאליים בסביבת הנכס שאני עומד למכור ובאיזה מחיר? לצד זה, מהם הכלים המקצועיים הנכונים לאמוד שווי של דירה? מאיפה אני מתחיל לקבל אינפורמציה כדי לבסס באופן מיטבי מחיר נכון לשיווק הדירה?

לא מעט דירות בישראל נמצאות בשוק יותר מידי זמן, מה שמוביל בסופו של דבר לירידת ערך משמעותית לנכס כתוצאה מזה שהוא עמד למכירה יותר מידי זמן בשוק. אף אחד לא אוהב לקנות משהו שעומד הרבה זמן למכירה ובמיוחד בעסקאות נדל"ן שאז עולות שאלות של אמינות וחשש מלהיכנס לעסקה עם דירה שנמצאת הרבה זמן בשוק שמא משהו לא כשר מכל בחינה עם הנכס.

בחירה שגויה של גורם מייצג שאינו בקיא בעסקאות נדל"ן לתושבים שאינם מתגוררים בישראל מדוע?

כי ברגע שהעסקה שניתן לחתום עליה בקצה אחד של האוקיינוס ולהשלים אותה בקצה השני, הרשויות בישראל דורשות פרוצדורה ייחודית לתהליך המערבות את הקונסוליה המקומית במדינה שהתושב מתגורר כרגע ואם נראה שהקונסוליה המקומית תערים קשיים מכול מיני סיבות יש צורך בנוטריון מאושר ע"י המדינה בה מתגורר התושב שיאמת את החתימות. מי הם הגורמים שיכולים לאשר את חתימתו? ואיך זה באמת עובד? טעות אחת ובחירה לא נכונה של אנשי המקצוע בזמן התהליך לא מאפשרת השלמת העסקה על כל המשתמע מכך.

העדר מענה הולם למתעניינים וקונים פוטנציאליים של הנכס שפורסם - בקיצור העדר זמינות

פרסום הנכס בערוצי השיווק השונים מצריך לתת מענה לעשרות מתעניינים לא רציניים, ומתווכים שרוצים לראות את הנכס גם לשם ידע מקצועי. שערך בנפשכם שכל אחד מהם דורש תשומת לב מלאה הן בטלפון בזמן שמקבלים ממנו שיחה לראשונה והן בנכס עצמו שהוא בא לראות אותו.

זה ממשיך בהכנת הנכס לתצוגה בפני קונים פוטנציאליים, דבר שצריך להתבצע בפני כל קונה וקונה. המגבלה הפיסית של המרחק יוצרת באופן מובנה העדר זמינות ושאינו פחות זמין לתת מענה ראשוני ולאחר מכן להכין את הנכס ולהציג אותו במלוא הדרתו אני פוגע בסיכויים שלי לנהל מו"מ עם כמה שיותר קונים פוטנציאליים כדי למקסם את המחיר של הנכס.

נכס שאינו מאויש ולא מושכר הסכנה הממשית שלו הוא כניסתם של פולשים וגורמים לא קרואים לנכס ועיכוב המכירה שלו על ידם. למה הכוונה?

השיטה הישראלית מדברת על כך שהתשלום האחרון למוכר מועבר כנגד מסירת החזקה בדירה כשהיא פנויה מכל אדם וחפץ. בד"כ כ-3 חודשים מיום חתימת החוזה ועד לשלב מסירת המפתח. בפרק זמן זה עלול פולש להיכנס לנכס שאינו מאויש או מושכר ולהתיישב בנכס.

סעיף 18 לחוק אמנם נותן את הכלי למוכר שרשאי לפנותו בפרק זמן של עד 30 יום ובחסות המשטרה, אולם מעבר לכך ובהעדר תשומת לב מספקת עליו לפנות לבית המשפט כדי להוכיח שאכן מדובר בנכס שלי ועל זה להוסיף את העובדה שעליו להוכיח שנכנסו אליו לנכס ופלושו. גם אם נהיה מהירים וזריזים בהגשת התביעה לבית המשפט נמצא את עצמינו מבלים פרק זמן לא מבוטל בערכאות שיפוטיות עד הינתן בעדינו פסק דין שנוכל לממשו בהוצאה לפועל ולהוציא את הפולשים. נשמע מופרך?

בשנה, מוגשות לבתי המשפט כאלפיים תביעות הכוללות בקשה לסעד של פינוי מקרקעין, סדר גודל של 5-8% לא כולם תביעות של פולשים אבל בהחלט נתון מדיאג שמצריך תשומת לב לבעיה שהולכת וגדלה. אנחנו בהחלט לא רוצים ליפול לסטטיסטיקה.

"לא מעט דירות בישראל נמצאות יותר מידי זמן בשוק, מה שמוביל בסופו של דבר לירידת ערך משמעותית לנכס...אף אחד לא אוהב לקנות משהו שעומד הרבה זמן למכירה"

אז איך מתוך מאות רבות של בעלי מקצוע אני בוחר את הגורמים המקצועיים שיאפשרו לי להפוך עסקת נדל"ן בישראל לעסקה מוצלחת? ובכונה בחרתי את המילה "גורמים מקצועיים" כי השיטה הישראלית לא מכוונת אותי למי ללכת ראשון כאשר אני מוכר נכס ולכן הצעד הראשון הכול - כך קריטי בשיטה הוא לבחור עורך הדין!

עכשיו, שימו לב לנתון המעניין 95% מעורכי הדין שאני אפגוש ואגיד להם שאני רוצה למכור את הנכס שברשותי רובם יגידו לי יופי באיזה מחיר? (פה הוא כבר יעשה חישוב של שכר הטרחה שלו), והשאלה השנייה תהיה מי העו"ד של הקונה? (כי אם אין לו הוא כבר ירצה להיות גם העו"ד של הקונה). ה-DNA הוא כל כך מובנה שההנחה היא שלעורכי דין מגיעים כבר עם קונה, מחיר מוסכם ומפה מתחיל התהליך. האם זה נכון? ראינו מקודם בשלל ההסתבכויות שהתשובה היא לא!! האם זה העו"ד שאני רוצה? התשובה היא לא מוחלט!!! ולכן תהליך הסינון מכוון אותי לבעל מקצוע מנוסה בשיטה, כזה שתחילת ההתקשרות איתו תהיה לפני שהחלטתי להוציא את הדירה שלי לשיווק בשוק הפתוח.

לפני הכסף קבל אור ירוק

מה העו"ד הנכון עושה? הוא קודם כל מבצע בשלב הראשוני שני דברים חשובים וקריטיים להצלחת התהליך: מבצע בדיקות משפטיות ותכנוניות שיעניקו לי ולנכס אישורים מתאימים למכירה מה שנקרא אור ירוק למכירה ובשלב השני בדיקת עלויות מכירת הנכס עבור המוכר.

הבדיקה המשפטית

צריך להבין שישנם 3 אפשרויות שדירה תהיה רשומה בישראל:

בעלות

הדירה תהיה רשומה בלשכת רישום המקרקעין כלומר הטאבו והמוכרים יהיו רשומים כבעלים של הדירה. במצב זה יש לדאוג לקבל נסח טאבו עדכני. כל אחד יכול להוציא נסח רישום לגבי נכס מסוים, לפי מספרי גוש, חלקה ותת חלקה (כאשר קיים רישום בית משותף). או באמצעות האתר לאיתור גוש וחלקה לפי כתובת הנכס www.gov.il פורטל השירותים והמידע הממשלתי של ישראל.

בנסח הטאבו נוכל לראות למעשה את "תעודת הזהות של הנכס" ולבצע התאמה בין בעלי הנכס הרשומים לפרטים האישיים שלהם.

אנחנו נראה, נכון לאותה נקודת זמן, מהו השטח הרשום של הנכס, גודל הנכס כפי שהוא מופיע בטאבו (בד"כ גודל נטו), היכן הוא ממוקם, מי הם בעלי הזכויות בנכס, האם הוא משועבד לבנקים, האם יש הערות אזהרה, עיקולים, הגבלות שונות ועוד. במידה וקיימות הצמדות בנכס הן מופיעות בנסח (חניה, רכוש משותף, גג, זיקת הנאה... במידה וקיימת חכירה על הנכס ניתן לראות אם קיימת ואת תאריך סיומה).

באם הנכס עצמו מופיע כבית משותף מזמינים מהטאבו את מסמכי הבית המשותף (מקבלים תקליטור) במסמכים אלה ניתן לראות את צו רישום הבית המשותף, תקנון הבית המשותף וכן את תשריט הנכס (תשריט מומלץ להוציא גם בעירייה) לפיו נרשם הבית המשותף.

מסמכי הבית המשותף, כאשר הם תקינים, בנוסף לנסח ידרשו לקונה הפוטנציאלי על מנת לקחת מימון מהבנק כלומר משכנתא. בלעדיהם לא ניתן לבצע העברה תקינה של הנכס לקונה הפוטנציאלי – חשוב להבין שהחובה

במכירת נכס להמציא מסמכים אלו שהם תקינים היא על המוכר ולכן חשוב לבדוק אותם לפני שאנחנו נכנסים לתהליך של מכירה.

"מסמכי הבית

המשותף כאשר הם תקינים בנוסף לנסח הטאבו ידרשו לקונה הפוטנציאלי על מנת לקחת מימון מהבנק כלומר משכנתא. בלעדיהם לא ניתן לבצע העברה תקינה של הנכס לקונה הפוטנציאלי"

חכירה

זה המקרה של דירה שאינה רשומה בטאבו כאן היא עליכם לעיין במסמך הקרוי "אישור זכויות", אותו ניתן להזמין פיזית במינהל מקרקעי ישראל (בסניף הרלבנטי) על מנת לקבל את המידע אודות בעלי הנכס והגבלות הקיימות עליו (משכנתא, עיקולים, הערות אזהרה וכדומה).

חשוב להבין כי מרבית הנכסים בארץ הינם בבעלות המינהל ובחכירה פרטית של בעלי הזכויות בו (במילים אחרות השוכרים/המוכרים) ובמקרים בהם קיים צורך לבצע פעולה בקרקע כגון: בנייה בנכס וקבלת היתר, מכירת הנכס והעברת הזכויות, בעלי החכירה (המוכרים) מחויבים אף את אישור מינהל מקרקעי ישראל בביצוע הפעולה ועל כן יש לברר מבעוד מועד האם תינתן הסכמה להעברת הזכויות לקונים? ובאילו תנאים?

חברה משכנת

חברה (לרוב משרד עורכי הדין מטעם הקבלן) אשר אחראית על רישומי הזכויות בנכס של המוכרים והרוכשים הפוטנציאלים עד לרישומם המלא בטאבו.

לכן במקרה של מכירת הדירה יהיה על המוכר להצטייד במסמך שנקרא אישור זכויות מטעם החברה המשכנת אשר יפרט את זכויותיו בנכס של המוכר וההגבלות הקיימות עליו לרבות משכנתא, הערות אזהרה עיקולים וכדומה ובמילים אחרות מהם התנאים בהם יוכל המוכר למכור את הנכס מופיע באישור הזכויות שנמצא במשרדי החברה ואשר מונפק עם דרישתו של המוכר.

הבדיקות התכנוניות של הנכס

יש חשיבות להוציא את "תיק הבניין" ממחלקת ההנדסה ברשות המקומית,

לבדוק האם הבניין אכן נבנה בהתאם להיתר בניה, מהן הבקשות שהוגשו למתן היתר בנייה ואת ההיתר שניתן בפועל. פה אני אגלה אם קיימת חריגת בניה, צו מניעה, הפקעה או צו הריסה, כמו כן יש לצלם את תשריט הבית המשותף מתוך התיק, ולבדוק אל מול המצב הקיים בפועל.

בתיק הבניין ניתן גם לראות האם ננקטו כנגד בעל הנכס הליכי תכנון ובנייה, על-ידי תכתובת בתיק, כגון דו"ח פקח שביקר בנכס, מכתבי התראה שקיבל בעל הנכס ועוד.

חשוב לזכור כי בכל הליך תכנון ובניה הפתוח כנגד בעל הנכס, הקונה יבוא בנעליו, עם העברת הזכויות אליו.

ניתן גם לבקש במשרדי הוועדה המקומית פירוט בכתב של המצב תכנוני ביחס לנכס, אשר יכלול את התוכניות שחלות על הנכס. מתוכן ניתן ללמוד מה זכויות הבנייה האפשריות, ולדעת אם נוצלו במלואן, או קיימות זכויות בניה עודפות; את ייעוד הנכס – למגורים, למסחר או למשרדים.

תכנון מס מקדים - לשמור על הכסף שלך

תכנון מס מקדים למעשה מתחיל בבדיקה מקדימה של :

היטל השבחה

שימו לב לדבר הבא "עירייה איננה נוהגת להודיע לכל בעלי הנכסים על החובה לשלם היטל השבחה בעקבות שינויים בתוכנית בניין עיר "בכוונה שמתאי גרשיים פה למישהו יש מושג מי אמר את המשפט המדהים הזה? למעשה זה מופיע באתר האינטרנט של כל רשות מקומית גדולה !!!

ולכן בכול עסקה יש לברר את דבר קיומו של חוב היטל השבחה קיים או צפוי במשרדי הוועדה המקומית שממוקמת לרוב במשרדי העירייה או המועצה המקומית.

כדי לדעת איפה ממוקמים משרדי הוועדה הקשורים לנכס אותו אני מוכר אני נכנס לאתר bonim.pnim.gov.il תחת לשונית מידע אודות וועדות מקומיות אני יכול לאתר את המיקום של הוועדה המקומית.

בגדול זהו היטל שוועדה מקומית מטילה אותו על בעלי נכסים מסיבות של אישור תוכנית בנין עיר, מתן הקלה בזכויות בניה, או התרה לשימוש חורג.

הבירור הנכון במשרדי הוועדה המקומית, לא יוצר את ההיטל אלא מברר האם אושרה תוכנית במהלך השנים שחלה על הנכס ובעלי הנכס לא מודעים אליו, מה שיוצר עבורם חיוב בהיטל השבחה - זה יכול להגיע למאות אלפי שקלים במקומות מסוימים.

חשוב להבהיר שגם אם הבעלים החליט במהלך השנים שהוא לא מממש את זכותו להוציא היתר בנייה ולבנות חדר נוסף בגג, בניית מרתפים, תוספת בזכויות בנייה, אפשרות להקמת בריכת שחייה בהתאם לתוכנית בנין עיר שאושרה בסביבת הנכס שלו, הוא עדיין יחויב במס הקרוי היטל השבחה כמובן שכל מקרה לגופו וישנם הקלות ופטורים רבים בחוק שניתן להפעיל במקרה של חיוב אבל זה נושא בפני עצמו.

גובה ההיטל הוא מחצית מעליית השווי של המקרקעין, עקב האישור.

מועד החבות בהיטל (להבדיל ממועד התשלום) חל במועד אישור התוכנית שהשביחה את המקרקעין.

מועד התשלום של ההיטל הוא ביום "מימוש הזכויות" במקרקעין כלומר ביום המכירה. חוק התכנון והבניה קובע מנגנונים שונים לערער על חיוב בהיטל השבחה, בין אם מדובר בערעור על עצם החיוב בהיטל (טענות משפטיות ע"י עורך דין) ובין בערעור על שיעור ההיטל (שמאי מוסמך). כיום לאחר תיקון 84 לחוק, הדבר מוסדר בהליך של פניה למוסד השמאים המכריעים וועדות הערר המחוזיות להיטל השבחה, צריך לדעת להשתמש בהם.

מה למדנו מכול הסיפור שישנו היטל חבוי, שבשיטה הישראלית אף אחד גם לא מחויב להגיד לי עליו ופתאום משום מקום, הוא יכול לצוץ ללא שום התראה והדבר המדהים שהוא יכול להגיע לחיוב של מאות אלפים – אז לאפשרות הזאת אנחנו רוצים להיערך ולא שהפטיש מונח על הראש שלי כלומר לאחר חתימת החוזה אלא לפני.

"מה למדנו מכל הסיפור שישנו היטל חבוי, שבשיטה הישראלית אף אחד גם לא מחויב להגיד לי עליו ופתאום משום מקום, הוא יכול לצוץ ללא שום התראה והדבר המדהים שהוא יכול להגיע לחיוב של מאות אלפי שקלים"

תכנון המס זה גם בדיקה מקדימה של עלות מס שבח

מהו מס שבח?

חוק מיסוי מקרקעין (שבח ורכישה) תשכ"ג-1963 ("החוק") קובע את הכלל לפיו מכירת כל נכס מקרקעין, כולל דירה, בית, מגרש, בניין, וכל המחובר לקרקע חיבור של קבע חייב במס שבח.

בכול זאת מהו המס הזה? זהו מס על הרווח בין מחיר מכירת הדירה למחיר שהדירה נקנתה בצמוד למדד. מהו גובה המס? הוא יכול להגיע ל-25% מהרווח שבין מחיר המכירה לקנייה. לפי חוק מיסוי מקרקעין, מחויב כל מוכר של זכות במקרקעין להגיש למיסוי מקרקעין הצהרה בדבר העסקה בתוך 40 יום מיום חתימת החוזה.

לתשומת לב, איחור בהגשת הדיווח גורר בעקבותיו קנסות גבוהים.

רשויות המס לעיתים קרובות קובעות תשלום מס גבוה ולזכות הנישום קיימת אפשרות להגיש השגות הן ע"ד עו"ד ושמאי שמפחיתות לו באופן משמעותי את חבות המס.

רק כדי לסבר את האוזן, בשנת 2014 הכנסות המדינה ממס שבח לבדו הסתכמו ב-2.5 מיליארד שקל בקירוב, ולכן ברור הצורך מדוע עליכם לבצע בדיקות מקדימות שיפחיתו את התשלום באופן ניכר.

ככול שקיים שבח (רווח) ניתן לקזז הוצאות, כגון:
שכר טרחת עורך דין לקניית ומכירת הדירה
שכר טרחת מתווך בקנייה ומכירה
שכר טרחת שמאי
היטל השבחה
הוצאות שיפוץ להשבחת הנכס
הוצאות ריבית בגין משכנתא.

ניתן לחשב זאת באמצעות אתר רשות המיסים בכתובת www.misim.gov.il/svtstvazmit תחת הלשונית הדמיה עצמית. ולאחר שדיווחנו על ביצוע העסקה לבירור מצב הטיפול בתיק באמצעות הקישור הבא: www.misim.gov.il/svfilestatus

היה ולא קיים שבח, אין למעשה צורך להשתמש בפטור ממס שבח וזאת כדי לא "לשרוף" את אפשרות השימוש בפטור ממס שבח לדירה נוספת שבגינה תהיה השבחה ונרצה למכור בעתיד. עכשיו בהנחה שיש לי שבח אחרי קיזוז ההוצאות השלב הבא הוא בדיקה האם המוכר זכאי למכור בפטור ממס שבח, כפי שיפורט להלן:

תנאי מקדים: לקבלת פטור ממס שבח, כלומר תנאי ראשון לפטור - דירת מגורים מזכה:

דירה שבנייתה הסתיימה (קיבלה טופס 4)

בבעלות אדם פרטי ולא חברה

שמשה למגורים

* חריג - * בהתאם לחוק, גם גן ילדים ובית כנסת יחשבו כדירת מגורים מזכה, חרף העובדה שלא שמשו למגורים.

הפטור יינתן אך ורק עד לתקרה של 4.5 מיליון ₪ ובעבור השווי מעל תקרה זו יחויב במס.

תושב חוץ ייכנס למסלול של דירה נוספת (כלומר יחויב במס שבח) אלא אם ימציא לרשות המסים אישור רשויות המס במדינת תושבתו כי אין לו דירה במדינת התושבות.

**"בשנת 2014
הכנסות המדינה
ממס שבח לבדו
הסתכמו ב- 2.5
מיליארד שקל
בקירוב, ולכן ברור
הצורך מדוע עליכם
לבצע בדיקות
מקדימות שיפחיתו
את התשלום באופן
ניכר"**

התנאי השני: שהמוכר יכול להיכנס באחד ממסלולי הפטור

מסלול 1 דירה יחידה

המוכר הוא בעל זכות בדירה יחידה לשמונה עשר חודשים לפחות מאז שהפכה לדירת מגורים. המוכר לא מכר דירה אחרת בפטור ב-18 החודשים הקודמים. החריגים ניתן לרכוש דירה חליפית לפני שמוכרים דירה יחידה. או - הדירה הנוספת היא דירה שהתקבלה בירושה ועומדת בתנאים הקשורים לדירה כזאת. למוכר בעלות של פחות משליש בדירה נוספת.

מסלול 2 דירה שהתקבלה בירושה

המוכר הוא בן זוג, או צאצא (בכלל זה נכדים), או בן זוג של צאצא של המוריש. לפני פטירתו היה המוריש בעלים של דירת מגורים אחת. אם המוריש היה בחיים ומוכר את הנכס, הוא היה מקבל פטור ממס שבח במכירה. שימו לב לעדכון מאוגוסט 2015 – דירות מירושה יהיו פטורות ממס שבח אם היורשים מכרו אותה בטווח של שנתיים; אחרת יהיה על הרווח מס שבח.

מסלול 3 - פטור חד פעמי בעת מכירת 2 דירות לצורך רכישת דירה אחת

התנאים העיקריים לקבלת פטור זה הם כדלהלן:
בעת מכירת הדירה הראשונה יש למוכר רק עוד דירה אחת.
המוכר מכר את הדירה הנוספת בתוך שנה מעת מכירת הדירה הפטורה.
המוכר קנה בשנה שלפני מכירת הדירה הנוספת, או לחילופין בשנה שלאחר מכירתה, דירה חלופית בסכום ששווה לפחות ל-3/4 ממחיר 2 הדירות.
למוכר יש דירה 1 ועוד דירה 2
המוכר מכר את הדירה השנייה (2) בתוך שנה מהדירה הראשונה (1)
המוכר קנה שנה לפני או שנה אחרי שהוא מכר את הדירה השנייה (2) דירה בסכום של לפחות 3/4 ממחיר שתי הדירות.

מסלול 4 מכירה ללא תמורה

העברת דירה במתנה לקרוב – בהתאם לתנאים המצוינים בחוק, הרי שבמקרה וירצה המוכר לתת במתנה את הדירה לקרוב, כהגדרתו בחוק, יהיה פטור מתשלום מס שבח. הקונה מצידו ישלם רק שלישי.

דוגמא לחישוב מס שבח

חישוב מס שבח נעשה ע"י ההפרש בין מחיר המכירה לקנייה.

1,860,000 מחיר מכירת הנכס ביום 28.6.15

186,000 - מחיר קניית הנכס ביום 1.1.86

כאשר את מחיר קניית הנכס ביום 1.1.86 יש להצמיד למדד המחירים לצרכן עד ליום המכירה

$186,000 = 1,319,982$ (ביום 28.6.15).

ולכן הרווח הוא:

1,860,000

-1,319,982

=

540,018

את הרווח אנחנו מחלקים במספר השנים שבין תאריך הקנייה למכירה

=29.5 שנים

$540018/29.5$

= 18305

את הסכום המתקבל אנחנו כופלים בזמן שלא ניתן פטור החל מיום 1.1.14 ועד ליום עריכת החוזה 28.6.15 וזה המקדם שלנו (נכון ליום לחודש 6/15 המקדם יהיה 1.5)

את המקדם 1.5 אנחנו כופלים ב-18305*25%

= 6864 וזה מס השבח

החל מיום 1.1.18 = מס השבח יהיה $18305*4*25%=36610$

יצוין כי ניתן למכור רק 2 דירות תוך תשלום המס המיטיב הנ"ל במהלך תקופת המעבר (1.1.14 – 31.12.17).

החל מיום 01.01.2018 יחול שיעור המס המיטיב הנ"ל על מכירת דירות מגורים מזכות ללא מגבלה של מכירת 2 דירות בלבד.

עד כאן השלב המקדמי לפני מכירה. שימו לב כאן מתחילה העבודה האמיתית. כאשר אני יודע ראשית שיש לי אור ירוק למכירה ואני פחות או יותר כמוכר מודע לעלויות הנלוות למכירה מפה אפשר לצאת לדרך. פה אנחנו עוצרים את ההתקדמות עם העו"ד ... אנחנו עוד נחזור אליו. אנחנו עכשיו יוצאים לחפש את המתווך או כפי שהוא נקרא באמריקה יועץ נדל"ן או Real estate broker.

מקצוענים עושים את ההבדל בשורת הרווח

איך למצוא את המתווך או את הברוקר המתאים לנכס שלך שיעשה את ההבדל?

אז כולנו במדינת ישראל ניזונים מסטיגמות, אז הסטיגמה של המתווך היא מעבר להיותו רודף בצע ולא עושה כלום לסטיגמות הרגילות הללו מתווספת הסטיגמה של הנוכל אבל תתפלאו ישנם מקצוענים וכדי לבחור את המקצוען האמיתי זה מתחיל ברישוי – על פי חוק במדינת ישראל רק מי שיש לו רישיון תיווך ממשרד המשפטים רשאי לתווך דירות.

עכשיו ישנם 3 שאלות שאני אשאל מתווך כדי לשמוע את התשובות ובהתאם לכך תהיה הבחירה שלי מתוך מגמה לבחור את הטוב ביותר.

*מהו הערך העכשווי של הנכס שלי ועל סמך מה הוא מבוסס? במילים אחרות כמה הנכס שלי שווה? ולמה?

*איך אני מעלה לנכס שלי את הערך לפני מכירה בסכום קטן יחסית כדי לקבל מחיר מקסימאלי?

*איך המתווך מתכוון לשווק את הנכס שלי?

אלה שלושת השאלות שאני פוגש מתווך מקצוען אני אקבל עליהם תשובה גם בלי ששאלתי אותן.

מתחילים לעבוד...

תחילה יועץ נדלן מקצועי יערוך ביקור התרשמות בנכס. הבית לא צריך להיות במצב מושלם אולם חשוב לזכור מצב הנכס באופן כללי משפיע על מחיר הבית.

תוך כדי סיור יועץ הנדל"ן יבקש מימני פרטים פיזיים אודות הנכס מעבר למה שענינו רואות כמו המטראז" של הבית והאם יש לנכס חנייה רשומה/מחסן רשום וכמובן תאריך הפינוי. (כי אלה משפיעים באופן אבסולוטי על השווי של הנכס).

בנוסף יקלוט המתווך המקצוען דברים נוספים בביקור בנכס מבלי שנדרשתי לכך: האם הנכס מואר? מהם כיווני האוויר של הנכס? מה המצב הכללי של הנכס? מה מצב הבניין בכללותו? ומה המצב הכללי של הבניינים באזור?

בתום הביקור יועץ הנדל"ן יקבע איתי פגישה נוספת על מנת לתת הערכת שווי של הנכס שלי ומה עליי לעשות על מנת למקסם את מחיר המכירה של הבית כלומר את אותם שיפורים שיעלו את ערכו של הנכס באופן משמעותי שימקסמו את המחיר. כלומר ביקור אחד ומפגש הוא לא חייב כבר להתבצע בנכס. לאמיתו של דבר, טוב שהוא התבצע במשרדו של המתווך אז כבר ניתן ללמוד מהיכן המתווך מגיע ואת רמת המקצועיות והשרות שלו.

כמה הנכס שלי שווה? – CMA

הערכת שווי או מחקר על הנכס מתחילת ב-CMA

ניתוח שוק השוואתי או באנגלית Comparable Market Analysis. זה מונח שבו משתמשים מתווכים כאשר הם עורכים לעומק מחקר על הערך העכשווי של הנכס בשוק הנוכחי הקיים.

רק כדי להבין ולסבר את האוזן על פי חוק במדינת ישראל מתווך אינו מוסמך לבצע הערכת שווי של נכסים אלא רק שמאים ולכן אנחנו מדברים בלשון של מחקר וניתוח. האם כמוכר יש לקבל משמאי הערכת שווי לפני מכירה התשובה היא לא! ולמה כי בשיטה הישראלית אם תעשו את זה לפני מכירה תקבלו הערכת שווי פחותה על הנכס שלכם בכ- 5-7% ומדוע? מה שמאי מוסמך ייתן לי הערכת שווי פחותה? התשובה היא כן בגלל הדין

**"באמצעות
CMA
ניתן לקבוע לנכס
מחיר שיווק
מקסימאלי שמצד
אחד ממקסם את
הרווח ומצד שני
מתאים באופן
אופטימאלי למציאות
השוק והביקוש
בסביבת הנכס"**

וחשבון שיש לו לתת לאחר מכן לבנקים ולאגוד מימנו הוא מגיע אז הוא מעדיף, ביתר שאת להיות זהיר וריאלי במיוחד. הוא לא יטעה כמובן שלא ישתמע ממה שאמרתי אבל התוצאה שהוא יביא לי בהחלט תוצאה שתהיה מאכזבת עבורי. ולכן בשיטה הנוכחית אני בהחלט רוצה הערכת שווי של מתווך ולא של שמאי עבור הנכס שלי.

מה החשיבות של ניתוח שוק השוואתי? באמצעותו ניתן לקבוע לנכס מחיר שיווק מקסימאלי שמצד אחד ממקסם את הרווח ומצד שני מתאים באופן אופטימאלי למציאות השוק והביקוש בסביבת הנכס.

מחיר השיווק של הנכס שלך צריך להיות: אטרקטיבי, שיוצר עניין, שימקסם את מחיר העסקה. איך? באמצעות תחרות על הנכס

מילה נוספת לגבי ניתוח שוק השוואתי:
בנקים מסכימים להעניק משכנתא לסכום בו הוערך הנכס ע"י שמאי המקרקעין בלבד ולא לפי התשלום שנעשה בפועל. ולכן ניתוח שוק נותן מענה לשווי הנכס בהתאם למה שהשוק מעריך אותו והוא לעיתים גבוה מהערכת שווי של שמאי, את הפער הזה יצטרך הקונה להשלים באמצעות הון עצמי מוגדל. היו ערים לכך. לא פעם נוצר חיכוך בשיטה הישראלית בין המתווך לשמאי. מקצוען אמיתי יכול לתת לשמאי את הכלים וכוחות השוק שצריכים להשפיע ברגע הנתון על חוות הדעת שתצא מתחת ידיו.

איך מכינים ניתוח שוק השוואתי לנכס CMA

CMA מלא מוצג בצורה של דו"ח

כולל תחילה את הפרטים של הנכס הנבדק.

ניתוח שוק השוואתי ידגיש 3 נכסים שנמכרו בסביבת הנכס שלכם לאחרונה. הטווח הרצוי הוא בין 3-6 חודשים וכמובן שנכסים אלו בנוסף לקרבתם לנכס הם דומים במאפיינים שלהם לנכס שלנו. וכל אלה תחת הכותרת נכסים דומים שנמכרו בסביבת הנכס.

זוהי האינדיקציה הראשונה שלנו להבין מה הקונה הפוטנציאלי "מוכן לשלם" עבור נכסים דומים לנכס שלנו ולראות כמה קיבלו בפועל בעלי נכסים עבור נכסיהם בחודשים האחרונים.

דבר נוסף שאפשר להבין זה את מגמת השוק, כי ככל שהתאריך קרוב יותר ליום הבדיקה המחיר של הנכס האחרון צריך להיות הכי גבוה אחרת ניתן להבין שישנה בעיה והמחירים בסביבת הנכס שלי או שהם במגמת ירידה או שהמוכר מכר את הנכס במחיר שהוא נמוך ממחיר השוק.

בנוסף, ניתוח שוק השוואתי ידגיש מספר נכסים דומים לנכס שלנו ומוצעים כרגע למכירה בקרבת הנכס שלנו כולל תאריך תחילת השיווק שלהם

גם כאן אני יכול להבחין בשתי מגמות:

המגמה הראשונה שאנחנו יכולים לראות בדיוק באלו אלטרנטיבות/אפשרויות יכולים לקוחות רציניים לבחור לעומת הנכס המוצע על ידיו.

והמגמה השנייה מתייחסת לתאריך תחילת השיווק של הנכסים ופה אני יכול לזהות אילו נכסים עומדים בשוק זמן רב מידי והסיבה לכך נעוצה במחיר השיווק הנדרש עבורם כאשר גם פה אני מודד את הנתון של זמן רב מידי פר אזור וזמן ממוצע שנמכר נכס באזור של הנכס שלנו.

כל אחד יכול להכין עבור הנכס שלו ניתוח שוק השוואתי. את הנתונים לגבי עסקות שבוצעו אנחנו בעיקר מפיקים מאתר רשות המיסים תחת הלשונית רשות המיסים מידע נדל"ן www.misim.gov.il. אלו הם הנתונים האמינים והמהימנים ביותר על פני כל האתרים האחרים. חשוב לציין שחשוב במקביל לבדיקה האינטרנטית הוא לאמת את הנתונים בשטח עצמו כדי להיות בטוחים במידע שאנחנו עושים בו שימוש.

"בנקים מסכימים להעניק משכנתא לסכום בו הוערך הנכס ע"י שמאי מקרקעין בלבד ולא לפי התשלום שנעשה בפועל ע"י הקונה ולכן ניתוח שוק נותן מענה לשווי הנכס בהתאם למה שהשוק מעריך אותו והוא לעיתים גבוה מהערכת שווי של שמאי, את הפער הזה יצטרך הקונה להשלים באמצעות הון עצמי מוגדל, היו ערים לכך"

העיצוב של האריזה חשוב כמו המתנה

מכאן אני מגיע לשאלה השנייה שעל יועץ הנדל"ן לספק לי תשובה איך אני מעלה לנכס שלי את הערך לפני מכירה בסכום קטן יחסית כדי לקבל מחיר מקסימאלי?

החשיבות למקסם את ערכו של הנכס בעלות שיפוץ מינימאלי. בישראל אין דרישה חוקית להעמיד את הנכס במצב מסוים כתנאי למכירה אולם על מנת למקסם את ערכו ניתן לשקול שיפוץ מינימאלי שימקסם את מחיר המכירה של הנכס.

אז הנה הן 10 הדרכים להעלות את הערך של ביתנו באופן מיידי:

וכמובן שיועץ נדל"ן מקצועי יתייחס למספר דרכים להעלות את ערך הנכס בהתאם לצרכים הנראים של הבית.

חדר המדרגות ולובי הכניסה לבית

נחשבים לכרטיס הביקור של הבניין בו נמצא הנכס. התרשמות הקונים מתחילה עוד לפני הכניסה לדירה. לכן חשוב בשלב זה כי נדאג שהלובי יהיה בעל מראה מסודר ונקי, דלתות הכניסה ללובי סגורות כדי למנוע חדירת אבק וחול ואם בבניין ישנה מעלית רצפת המעלית והמראה נקיים.

גינון וסידור חיצוני של הדירה – במקרה של בית פרטי

השקעה בגינון החצר שלך, גיזום השיחים וטיפוח הפרחים יכולים להפוך את החצר הקדמית שממנה נכנס הקונה לביתך לחוויה נעימה ומזמינה. התקנה של אביזרי תאורה חדשניים ופשוטים יהפכו את החצר הקדמית של ביתך לחצר מודרנית ומלהיבה.

דלת הכניסה

דלת הכניסה לבית שלך זהו חלון הראווה של הבית ויוצר רושם ראשוני מהותי אשר רומז על מראה פנים הבית ועל היחס של דייריו על אסתטיקה ועיצוב. לכן בשלב זה חשוב שתסלק מכשולים מאזור הכניסה, תשמן את הדלת כדי לוודא שאין חריקות, לא לאחסן פריטים מאחורי הדלת שחוסמים פתיחה חלקה,

חלונות

העבר ניקיון יסודי לחלונות הבית שלך, כדי לאפשר לאור להיכנס באופן מלא. תדמיין את הקונה שנכנס לביתך וניגש לחלון על מנת לראות את הנוף מביתך החוצה.

דלתות פנים

שדרוג מאיר ומזמין לקונה הוא התקנה של ידיות חדשות לדלתות פנים שאינן כרוכות בהוצאה גדולה ויכולות לשדרג את הכניסה לחדרים באופן משמעותי.

רצפת הבית

רצפת הבית שלך מצריכה לעבור ניקיון. תדמיין בליבך את התחושה של קונה שעובר בביתך מחדר לחדר על רצפה נקייה ומבריקה. אגב ניקיון יסודי של רצפה בהירה מאיר את הבית ומגדיל את החדרים.

המטבח

אם המטבח שלך מצריך מתיחת פנים תשקול לחדש את הארונות והידיות כולל הסיפון מתחת לכיור. מסתבר שהמטבח הוא אחד החדרים המשפיעים על סיכוי מכירת הדירה יותר מכל חדר אחר בבית.

"בישראל אין דרישה חוקית להעמיד את הנכס במצב מסוים כתנאי למכירה, אולם על מנת למקסם את ערכו ניתן לשקול שיפוץ מינימאלי שימקסם את מחיר המכירה הנכס"

חדר האמבטיה

בוא נודה על האמת. אנחנו כולנו נמצאים זמן רב ביום בחדרי האמבטיה, לכן זה לא מפליא שקונים רוצים שחדרי האמבטיה שהם עומדים לקנות יהיו שימושיים ויפים.

אסלה חדשה, כיור וארונות חדשים יכולים להיות הוצאה גדולה ומיותרת ברוב המקרים. אבל אביזרים קטנים כמו ניקיון, תיקון אריח קרמיקה, צבע על הקירות ובמיוחד על התקרה שצוברת עובש ועוד אביזרי נוי מיוחדים לאמבטיה יכולים לעשות את כל ההבדל.

תאורה

אם מנורה ישנה עדיין תלויה בסלון שלך אולי זה הזמן לחדש. בית מואר היטב יכול להדגיש את התכונות החיוביות של כל חדר ולספק לקונה תחושה מוארת ובהירה לצד בית מזמין ואווירה חמה.

צביעת הבית

סידוד פשוט של הבית יאפשר לנו לתת לקונה תחושה של ניקיון ודירה חדשה.

גג ומערכות פנימיות

על מנת להבטיח שאתה מקבל את הצעת הרכישה הגבוהה ביותר עבור ביתך תוודא שאם אתה מתגורר בדירה בקומה האחרונה שאין לך נזילות או רטיבות מהגג. אם כן, זה הזמן לתקן אותם ואם צריך לזפת אל תהסס! בסוף זה משתלם.

גם המערכות הפנימיות של הבית כגון חשמל ואינסטלציה צריכים לעבוד באופן מושלם. קונים לא אוהבים להיכנס לבית שהמערכות הפנימיות לא עובדות היטב.

"תהליך העבודה עם גורם מקצועי בד"כ יהיה כולל תוכנית שיווק ממוקדת למשך 180 יום, על ידי גורם אחד, שיוצרת סביב הנכס שלכם תחרות כדי שהוא ימכר במחיר הכי גבוה"

שיווק זה שם המשחק

כשאנחנו מגיעים לשאלה השלישית, זה קורה לאחר שסימנו וי לגבי 2 השאלות הקודמות: מחיר השיווק של הנכס הוא אטרקטיבי והנכס נמצא במצב אופטימאלי למכירה.

תהליך העבודה עם גורם מקצועי בד"כ יהיה כולל תוכנית שיווק ממוקדת למשך 180 יום, על ידי גורם אחד, שיוצרת סביב הנכס שלכם תחרות כדי שהוא ימכר במחיר הכי גבוה

איך המתווך עושה את זה? זה כולל לחשוף את הנכס שלכם לכמה שיותר קונים ומתווכים

צילום מקצועי

ע"י צלם מקצועי שמדגיש את יתרונות הנכס – תמונה שווה אלף מילים במיוחד בעידן האינטרנט.

שלט ממותג ומקצועי

שיראו אותו כמה שיותר שכנים ועוברי אורח שיתחילו לדבר על הנכס שלכם.

גלויות צבעוניות

שמחולקות לשכנים, רחובות סמוכים, מרכזים מסחריים שמראים איך הבית היפה שלכם נראה מבפנים.

לפרסם את הנכס שלכם במדיות שונות

בעיתונות המקומית, המקצועית והארצית ובאתרי אינטרנט מובילים ובפייסבוק. שמחולקות לשכנים, רחובות סמוכים, מרכזים מסחריים שמראים איך הבית היפה שלכם נראה מבפנים.

לחשוף את הנכס שלכם למאגרי קונים גדולים ורחבים ככל שניתן

להפיץ את הנכס שלכם לכמה שיותר מתווכים

שנמצאים בסביבת הנכס ובערים סמוכות לרבות מתווכים מקומיים ומתווכים מרשתות מובילות בישראל, תיק נכס, גלויות, תמונות, מחיר אחיד כולם עובדים למען הנכס שלכם במחיר גבוה.

אחד הדברים החשובים בתוכנית השיווק היא קבלת אינפורמציה עדכנית במהלך הדרך ע"י יועץ הנדל"ן ובמיוחד:

ניתוח שוק

שזה עתה דיברנו עליו שיכול להתעדכן מידי שבוע של נכסים שנמכרים ומוצעים בסביבת הנכס שלכם זה כלי מצוין לניהול מו"מ עם קונים וגם כלי שמודד את עוצמת הביקוש באזור הנכס שלכם.

תיאום פגישות מסודרות לקונים ומתווכים

ככה שכולם רואים את הנכס שלכם מסודר נקי ויפה בהנחה שיועץ הנדל"ן דואג להכין את הנכס לפני שהוא מראה אותו. שמנו לב שזה משפיע על הצעות המחיר שמוגשות.

מתווך טוב זה מתווך זמין באופן מלא ואישי עבור הנכס שלכם

זה כולל לסנן מתעניינים לא רציניים וכמובן לשמור שלא מגיעים אנשים מפוקפקים לנכס שלכם – בטחון בתהליך.

זה כולל להביא לקוחות שיעריכו את היתרונות של הנכס שלכם עבורם.

ובסוף זה גם כולל להגיש לך הצעות מחיר ממספר קונים תוך יצירת תחרות ביניהם

כדי שתחליטו עם מי אתם רוצה להתקדם ואני חושב שזהו היתרון המשמעותי של מכירת נכס ע"י גורם מקצועי אמין שיוצר תחרות שמביאה את המחיר הכי גבוהה עבור הנכס.

חשוב לציין וזה בהיבט המשפטי ובהיבט הפסיכולוגי

בהיבט המשפטי בשיטה הישראלית למתווך אסור לערוך מסמכים בעלי אופי משפטי ולכן כל הצעה על נכס שתוגש בכתב ושיתלווה אליה צ'ק לדמי רצינות ושתהיה בחתימתו של המוכר, למתווך אסור לעשות זאת וברמה הפרקטית זה ייתקל בלא מוחלט ע"י העורך דין של הקונה. בהיבט השיווקי או יותר נכון פסיכולוגי כדי ליצור תחרות בין המציעים טוב מראה עיניים של הצעות כתובות כדי להעלות את הצעות של יתר הקונים. מה עושים? יוצרים תקשורת בין המתווך לעורך דין משמע העורך דין עורך את מסמך ההצעה ומקבל את הצעות הכתובות של הקונים דרך המתווך ויוצר התמחרות בנוכחות המתווך בין הצעות לפני סגירתם וההכרזה על הצעה הזוכה.

"...בהיבט השיווקי והפסיכולוגי כדי ליצור תחרות בין מציעים טוב מראה עיניים של הצעות מחיר כתובות כדי להעלות את הצעות של יתר הקונים. מה עושים? יוצרים תקשורת בין המתווך לעורך דין..."

בשעה טובה חותמים

אנחנו עכשיו חוזרים בחזרה לעו"ד שנתן לנו אור ירוק למכירה וביצע עבורנו את כל הבדיקות הנדרשות לפני מכירת הנכס והערך עבורנו את העלויות הנוספות שאנחנו צריכים לצפות וכך אנחנו מאפשרים למוכר להמשיך את השלב שמימנו אותו עו"ד הפסיק.

בשלב חתימת החוזה תפקידו של העו"ד הוא לוודא מנגנונים שיבטיחו ויגנו על המוכר כשהוא בא לחתום על חוזה עם הקונה מה שנקרא מנגנוני הגנה משפטיים ולהלן המנגנונים:

תשלום מקדמה במעמד חתימת החוזה

לוודא שהתשלום יבוצע באמצעות שיק בנקאי - זהו שיק שלא חוזר - המדקדקים מרימים גם טלפון לסניף של הקונה שמימנו יצא השיק ומוודאים את כשירותו - מקובל לתת במעמד החתימה בין 10-15%. על סמך השיק הבנקאי נרשמת הערה אזהרה לטובת הקונה.

יפוי כוח נטריוני בלתי חוזר בחתימת הקונה לביטול הערת אזהרה/משכון שנרשם לטובתו

נועד להבטיח את ביטול ההערה שנרשמה לטובת הקונה במקרה של הפרת חוזה על ידו שכן אחרת האלטרנטיבה לביטול ההערה היא באמצעות בתי משפט על כל המשתמע זמן וכסף.

סעיף פיצוי מוסכם למקרה של הפרה יסודית

במקרה בו יפר הקונה את ההסכם באופן יסודי (למשל: חרטה או איחור ניכר מצדו בביצוע איזה מהתשלומים, וכו'). לרוב, מקובל לקבוע פיצוי מוסכם בשיעור של 10-15%.

יפוי כוח נטריוני בלתי חוזר בחתימת המוכר

היה ומסיבה כל שהיא ייווצר מהמוכר לבצע פעולה כל שהיא (למשל: חו"ח מפתא מחלה, או תאונה, וכו' יוכל תמיד עורך הדין מטעמו לחתום על מסמכים במקומו, כדי למנוע עיכובים ו/או הפרות מצד המוכר במילוי חלקו בעסקה.

ענייני משכנתא של המוכר

יש להמציא לקונה מסמך מתאים מהבנק למשכנתאות הקרוי 'מכתב כוונות', בו הבנק שלכם מתחייב להסיר את השעבוד כנגד קבלת יתרת הסילוק הנקובה במכתב, עד תאריך מסוים, כאשר במקרה זה הקונה הוא שיעביר את התשלום ישירות לבנק (יש לדאוג להכנסת מנגנון מתאים בחוזה המכר). עם פירעון המשכנתא, תקבלו מהבנק למשכנתאות מסמכים לביטול השעבוד אותם תמסרו לעורך הדין שלכם לצורך הגשתם לטאבו ו/או לרשם המשכונות ו/או למינהל מקרקעי ישראל ו/או לחברה המשכנת, לפי העניין. בהמשך, עליכם להמציא לקונה אישורים מתאימים (נסח טאבו עדכני/אישור זכויות עדכני/ שאילתת עיון עדכנית מרשם המשכונות, וכו', לפי העניין), המעידים על-כך שהמשכנתא שלכם אכן בוטלה באופן מלא ובפועל. מקרה של גרירת משכנתא - יהא עליכם לדאוג לשעבוד נכס חלופי לטובת הבנק, כאשר רק לאחר-מכן ובכפוף לכך יסכים הבנק למשכנתאות שלכם להסיר את השעבוד מהדירה הנמכרת.

מנגנון נוסף והוא רלוונטי, בהקשר של תושבים שאינם מתגוררים בישראל דרך קבע, הוא שיש לקחת בחשבון את שלב חתימת המסמכים וההיבט של הזמן הכרוך בכך

כמה מילים על שלב החתימה - ללא ספק הניסיון של הגורם המטפל העו"ד הוא קריטי בשלב הזה שכן יש מצד אחד להעביר מסמכים לארץ זרה ולאמת אותם ע"י הקונסוליה המקומית או ממש להסתייע בנוטריון מקומי, זה כמובן תלוי בזהות המוכר האם הוא ישראלי לשעבר בעל דרכון תקף ומבין עברית? או שלא? ולכך יש השלכות. עוד מילה בהקשר הזה גם המנגנון המשפטי של מרכיב הזמן בחוזה הוא חשוב במובן שאין לתחום כפי

"בשלב חתימת החוזה תפקידו של העורך דין לוודא מנגנוני הגנה משפטיים שיבטיחו ויגנו על המוכר משלבת חתימת החוזה ועד לקבלת מלוא הכספים מהקונה בתמורה לנכס"

שמקובל שתוך כך וכך חודשים יתבצע מועד הכניסה ויועבר כל הכסף אלא שהכסף יועבר תוך כך וכך ימים מיום שנרשמה הערת אזהרה לטובת הקונה ואז זה נותן ללוח הזמנים לרוץ מאותו רגע שהגיעו כל המסמכים בחזרה לישראל וזה לא מעמיד את המוכר בחשש להפרת החוזה.

מפתחות בבקשה

לקראת מועד המסירה יש לברר מול עורך הדין מטעמכם האם יש בידיו את כל המסמכים והאם התקבלו בידיו כל האישורים הנדרשים לצורך רישום העברת הזכויות על-שם הקונה, שכן יהא עליכם להמציאם כנגד התשלום האחרון, במועד מסירת החזקה בדירה.

ולהלן המסמכים:

ייפוי כוח בלתי חוזר להעברת הזכויות.
שטרי מכר (באם הנכס רשום בטאבו) או שטרי העברת זכות שכירות (באם הנכס הינו בבעלות מינהל מקרקעי ישראל), החתומים על ידי המוכר ומאומתים על ידי עורך דין.
אישור רשות המיסים על תשלום מס שבח של המוכר – המופנה ללשכת רישום המקרקעין
אישור עיירה או מועצה מקומית על העדר חובות (היינו, כי שולמו על ידי המוכר כל המיסים, ההיטלים והאגרות לעירייה) המופנה ללשכת רישום המקרקעין ובתוקף עד למועד מסירת החזקה בדירה לידיכם.
אישור הועדה המקומית לתכנון ובניה בדבר העדר חבות בהיטל השבחה, המופנה ללשכת רישום המקרקעין בתוקף עד למועד מסירת החזקה בדירה לידי הקונה.

מילה לסיום, זהו המדריך הראשון מסוגו בישראל בו נעשה שילוב בין אנשי המקצוע שנוטלים חלק בעסקאות נדל"ן, החל מבחירת עורך דין וכלה במתווך נדל"ן.

המדריך הוא מקיף וממצה בו זמנית אך ישנם נושאים נוספים ששווה לתת עליהם את הדעת וזה כמובן נעשה עימי בהרצאות שוטפות וחומר מקצועי של משרדי.

ובכול זאת, אחרי שעברנו ביחד על הדגשים הנכונים יש לכם את כל הידע הנחוץ שיוביל אתכם בבחירת הצוות המקצועי לעסקת נדל"ן מוצלחת ובטוחה.

בהצלחה!