



## 3 אסטרטגיות לרכישת דירה

# שמבטיחות רמת חיים גבוהה

## להייטקיסטים שצופים ירידת הכנסות בגיל 45-50

### צרות בהייטק

אם הורדתם את המדריך הזה, כנראה שאתם מרגישים אחת משתי התחושות הבאות:

1. חשש מסוים להיפלט מההייטק בגיל שנחשב "מבוגר" לתעשייה.

2. שאיפה לפרישה מוקדמת, מלאה או חלקית, כדי "להקדים תרופה למכה" או פשוט מתוך רצון לאיכות חיים.

בין שכך ובין שכך – הדבר מעכב אתכם בחיפוש הדירה.

העיכוב נובע מהחשיבות הגבוהה והמוצדקת שלכם לעסקה אופטימלית – שתאפשר את הפרישה המוקדמת, או שלפחות לא תפגע ברמת החיים אם השוק יכפה עליכם פרישה כזו.

בלב שלם ומנסיון אני אומר לכם: הרצונות והחששות שלכם מאוד הגיוניים.

גם החשיבות שאתם מיחסים לבחירת הדירה היא נכונה, חשובה ובריאה מאוד.

זה בסך הכל מעיד על כך שאתם אנשים חושבים,

ושהסיכוי שתשיגו את מטרותיכם גבוה בהרבה.





## החששות והשאיפות מוצדקים

כשאתם מסתכלים סביבכם במקום העבודה אתם רואים מעט מאוד עובדים מעל לגיל 45, ועוד פחות עובדים מעל לגיל 50 – ומי שכן הוא בדרך כלל ממש תותח. זה המצב בהייטק וזו עובדה: בין שהעזיבה היא מרצון ויכולת / בנסיבות פחות נעימות.

הצד החיובי הוא שבהייטק ניתן להגיע לשכר מאוד יפה למשך לא מעט שנים, וגם לתגמולים נוספים כגון ESPP ו-RSU. בתכנון נכון, ניתן ורצוי לרתום את המשאבים הללו ליצירת תכניות פרישה חלקית מוקדמת.



עם רתימה נכונה של המשאבים שההייטק נותן לכם –

**אין שום סיבה לוותר על כל זה!**





## ריבוי פרמטרים והחלטות ← למידה מתישה

כשמתבוננים למציאות בעיניים, לא ניתן להתעלם ממנה בתכנון רכישת הדירה, אלא אם טומנים את הראש בחול. היא מעלה אינספור שאלות בתכנון רכישת הדירה:

### למגורים?

- לקנות מה שעומדים בו היום?  
או להתפשר ואולי להשתדרג בעתיד?
- אומרים שיותר משתלם לשכור ולקנות להשקעה –  
אבל בכמה זה יותר משתלם?
- זה מצדיק התמודדות עם שוק השכירות הקשה?  
ועוד עם ילדים ומסגרות?

### להשקעה?

- באילו כספים להשתמש ואיזה להשאיר מושקעים?  
ESPP? RSU? קרנות וקופות?
- האם עדיף דירה שתעלה בערכה?  
או כמה דירות עם תשואה גבוהה משכירות?
- על הנייר? יד שניה? חדשה? ישנה? איפה?





## הלמידה האינסופית ← מובילה לתקיעות

ריבוי הפרמטרים והשאלות מובילים אנשים רבים ללמידה סיזיפית, חיפושים אינסופיים ולעיתים לתסכול ולתחושת תקיעות.

למי שתחום הנדל"ן לא מעניין אותו אישית, הלמידה מרגישה כמו עוד עבודה אחרי העבודה. בכל צעד נחשפים לעוד סוגיה שלפני כן אפילו לא היינו מודעים לקיומה. יש קושי גדול "להשתלט על החומר", בשונה מהשקעה בשוק ההון, שם קיימת תורה פשוטה: לאורך זמן, השקעה פאסיבית במדדים מנצחת כמעט באופן גורף השקעה אקטיבית.

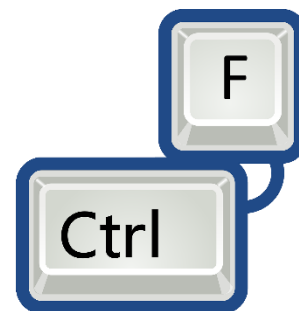


זה קורה בגלל שבנדל"ן עושים עסקה אחת גדולה, ונשארים איתה לשנים רבות. וזה הופך את ההחלטה להרת גורל. זה מוביל לכך שתמיד יהיה כדאי ללמוד עוד משהו, אם הוא רלוונטי וישפר את ההחלטה.

עבור הרבה אנשים הלמידה הזאת נמאסת מתישהו. וגם מי שהיה מוכן ללמוד עוד שנתיים – רואה בסופו של דבר את המחירים עולים, ואת החברים עושים עסקאות ומרוויחים, ומבין שלזמן יש ערך בפני עצמו.

זה מעודד לקצר את הדרך להחלטה – אבל אנחנו לא רוצים לקצר על ידי קבלת החלטות שרירותיות או רק לפי הרגש.

המזל הוא שלא צריך להתפשר!



השוק בארץ מאוד מפותח ואפשר לקבל החלטה מושכלת גם בלי הלמידה הסיזיפית!





## איך המדריך עוזר לכם?

המדריך נועד **לפשט את המחשבה ולפקס אותכם** על החלטות יסוד מאוד חשובות, שהייתם צריכים לקבל הרבה לפני שהתחלתם לראות דירות. החלטות שאם לא קיבלתם עדין, גרמו כנראה לחלק מבזבז האנרגיה שאתם חווים.

אין פה חישובים מורכבים, טריקים מתוחכמים, או מידע חדש על מימון, רגולציה וסוגי עסקאות שלא פגשתם. להיפך – יש פה מודל חשיבה פשוט, שיעזור לכם להחליט על:

משך החזקה בנכס

השקעה / מגורים

תקציב רכישה

מהן נגזרים גם מיקום וסוג העסקה. בנוסף מצורפות דוגמאות להמחשת השימוש.

### מי אני?

אני איתי שמחוני, מלווה משקיעים בנדל"ן.

כשהתפוצצה בועת הדוט קום אבא שלי היה כמעט בן 50. הוא נפלט מהשוק ומצא את עצמו מובטל במשך שנתיים, ולבסוף עבד במחסן בבית ספר לצילום – ומעולם לא מצא את דרכו חזרה להייטק.

כילד התקופה זכורה לי כמתוחה בין ההורים. מהמשפחה שלנו נדרשה הסתגלות לירידה ברמת החיים. הלחצים גרמו לצעדים פזיזים בהשקעות, הפסדים כספיים, ומשקעים נפשיים. שנים לאחר מכן הדברים התגלגלו בעקיפין גם לגירושין.

כיום אני מתקרב ל-100 לקוחות שעלו בעזרתי על מסלול אחר, לנכסים שיבטיחו את עתידם הכלכלי. השיטה שלי יוצרת לאנשים תמונה בהירה ומאפשרת החלטות נכונות.



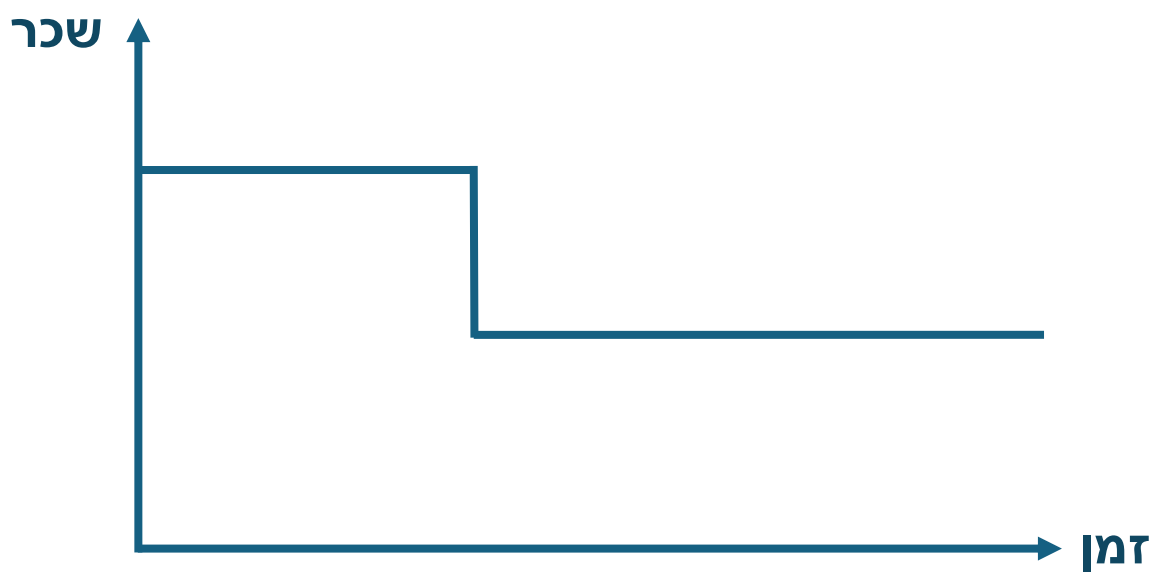


## 3 אסטרטגיות מפתח להייטקיסטים

### שרוצים דירה שתבטיח את עתידם הכלכלי

את כל האסטרטגיות לרכישת דירה, אנחנו נציג על גרף ההכנסות שלכם.

זה הגרף:



אנחנו משתמשים בגרף זה משום שזה משתנה ההחלטה שלנו, והוא אינטואיטיבי, קל להסבר ותלוי פחות בפרמטרים שמשתנים מאדם לאדם. זאת על אף שהסיבה להחלטה היא התוצאה – יותר כסף בעתיד.

את התוצאה ניתן היה לראות בגרפים אחרים כמו גרף צבירת ההון או גרף התזרים. מטבע הדברים המשתנה שהכי מושפע מהגרף הזה הוא ההחזר החודשי על המשכנתה – שמשפיע ישירות ובצורה דרסטית על תקציב הרכישה ועל שורה של החלטות מהותיות לרכישה.





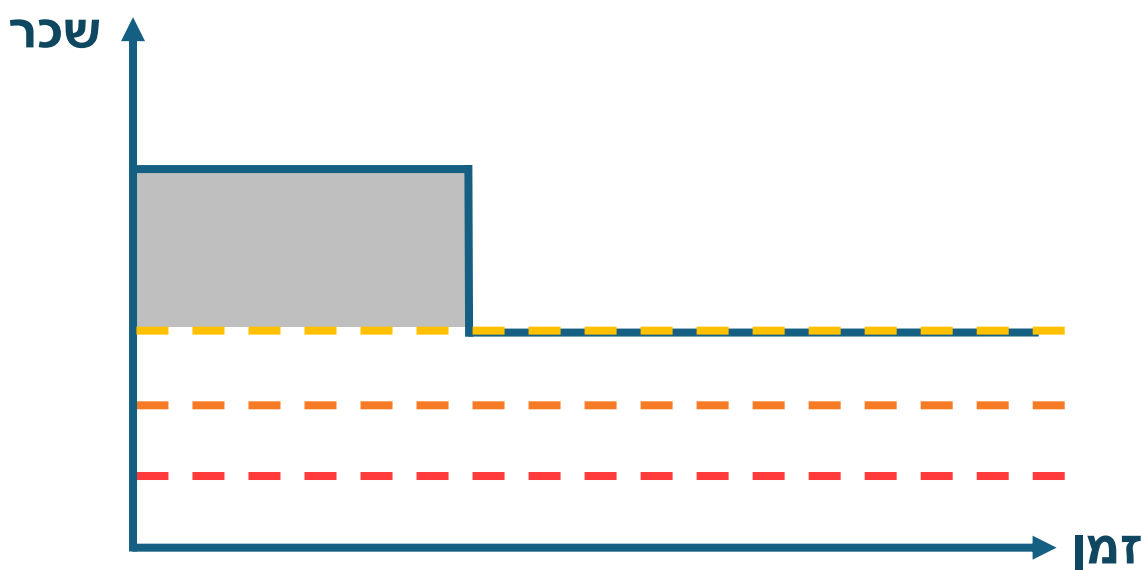
## האסטרטגיות ה"עיוורות"

### ה"פסימית"

האסטרטגיה הראשונה שנבחן היא אסטרטגיה נחותה:

לקנות כבר מהיום דירה שאפשר לעמוד בתשלומים עליה לעד.

הסיבה שאני מציג אותה היא שהרבה נוטים אליה, ועושים בכך טעות כלכלית.



האסטרטגיה הזו נובעת מראיה פסימית (שימו לב: לא ריאלית! פסימיסטים אל תחמיאו לעצמכם 😊). היא גוררת בדרך כלל פשרות משמעותיות:

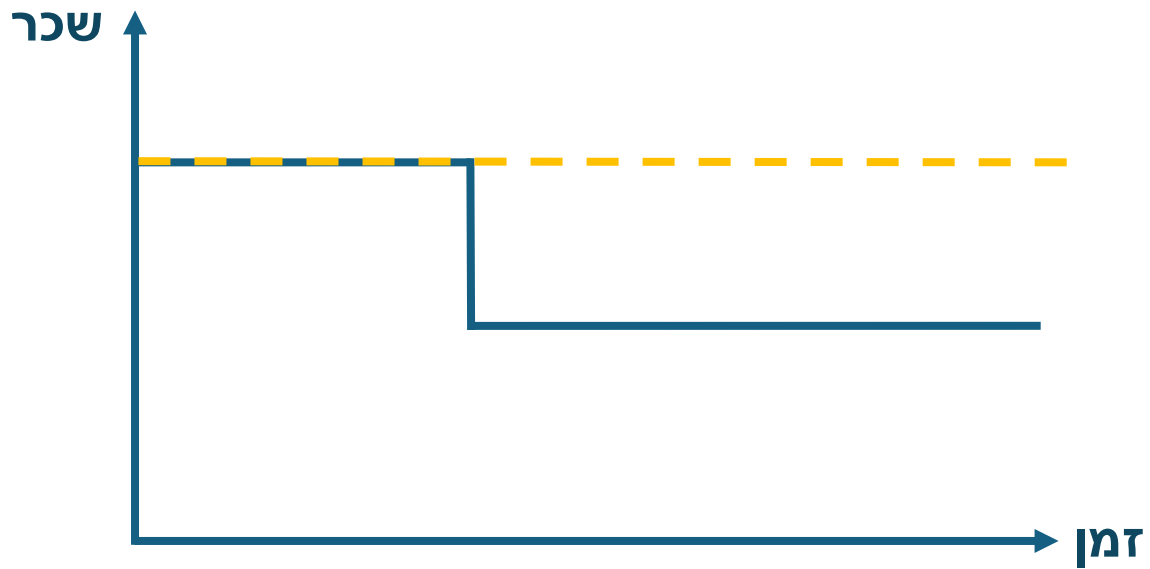
1. לרוב מובילה לפשרה על איכות הנכס וויתורים על מיקומים אסטרטגיים יותר
2. לעיתים קרובות היא גוררת אחוז מימון לא אופטימלי וניצול שגוי של ההון
3. ברוב מוחלט של המקרים היא גורמת גם להשקעה לא מיטבית של הכספים שנחסכים (הריבוע האפור בציר)





## ה"אופטימית"

אחותה של האסטרטגיה הזאת היא ה"אסטרטגיה האופטימית". השם של האסטרטגיה מטעה. כללתי אותה תחת ה"אסטרטגיות העיוורות", אבל אם נכנסים אליה בעיניים פקוחות ומחושבות היא יכולה להיות מאוד ריאלית.



כל ההבדל שישנה אותה מ"אופטימית" ל"ריאלית" הוא בקיומה של תכנית איך לפצות על הפער שיפתח בעתיד. אם יש פתרונות אפשריים – או אפילו רעיונות לפתרונות – זו יכולה להיות אסטרטגיה מצוינת שמאפשרת "לנעול" היום נכסים שאחרי זה לא בטוח שניתן יהיה – ולחצות את הגשר כשמגיעים אליו.







## סיפור מקרה

### אוריה וגל - הייטקיסט ורופאה מתמחה

אוריה וגל הם זוג צעיר עם שני ילדים. אוהבים לארח והיו רוצים לגור בפנטהאוז עם מרפסת מאוד גדולה באזור תל אביב, אך בשנים הקרובות יישארו בפתח תקווה ליד ההורים שעוזרים עם הילדים. שניהם סובלים מאוד משוק השכירות. הם הגיעו אלי כשהם על סף רכישת דירת 4 חדרים ליד ההורים, כצעד זמני למגורים והשקעה – קליסיקה של האסטרטגיה הפסימית.

מבדיקה שעשינו לאסטרטגיה האופטימית הם יכולים כבר היום לעמוד ברכישת נכס שהוא "החלום משונמך קצת" – בפתח תקווה (אליה רגילים ממילא) במקום עוטף תל אביב, במחיר של כ-2.3 מיליון יותר ממה שתכננו. האסטרטגיה נשענה על הנחה סבירה שכשהשכר של אוריה ירד, השכר של גל יעלה, עובדה שהתעלמו ממנה כתוצאה משמרנות מופרזת. צעד זה צפוי לשדרג אותם בעשור הקרוב ב-300 אלף עד מיליון ₪ ביחס לתכנית המקורית – תלוי במועד בו יבחרו להיכנס לדירה. התוצאה הפתיעה אותם, כי לא ידעו שכבר היום כל כך קרובים לחלום, ובטח שלא שיערו שזה יהיה עדיף כלכלית.

אבל התגלית חשפה תובנה: הם לא בשלים עדין לחלום שלהם. הם רוצים להגיע לרכישה עם יותר ודאות לגבי השכר לאחר ההתמחות, כדי לוודא ש"הקירות" לא יבואו על חשבון מטרות חשובות כמו רמת חיים גבוהה וחסכונות גדולים לילדים.

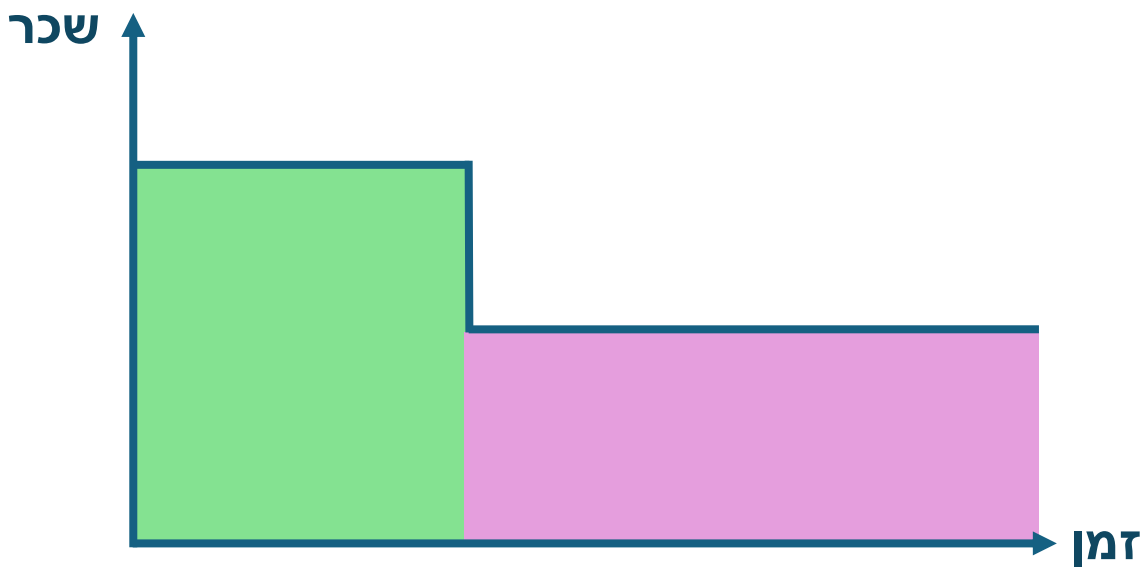
זה הוביל אותנו בסופו של דבר לרכישת דירה להשקעה שמיועדת להתחדשות עירונית, תכנית שצפויה לשדרג אותם בלפחות מיליון ₪ בעשור הקרוב ביחס לתכנית המקורית שלהם. הפער הגדול ברווחיות הוביל אותם להרגיש אחרת לגבי שוק השכירות, כי הבינו שיכולים לפרגן לעצמם בדירה שכורה מפנקת ויקרה יותר מבלי לפגוע בעתיד, ולקנות דירה למגורים בשלב מתאים יותר בחיים ובעזרת הרווחים מהמכירה. מה שמוביל אותנו לאסטרטגיית התחלופה.





## אסטרטגיית התחלופה

אחד הפתרונות המתבקשים לירידת שכר מאוד עתידית הוא למכור ולקנות כשהשכר יורד. ככה עושים רכישה אופטימלית עכשיו, ורכישה חדשה ואופטימלית למצב אחרי שהוא ישתנה. הרי ממילא תרחיש ירידת השכר הוא מאוד עתידי וגם אינו ודאי.



הבעיה באסטרטגיה זו היא שלפעמים היא מתנגשת עם רכישה למגורים, ביחוד לטווח ארוך. לפעמים יש לכך פתרונות יצירתיים, אבל הם תלויים במשאבים ובשאיפות.



### סיפור מקרה

#### אריאל – פרישה מוקדמת

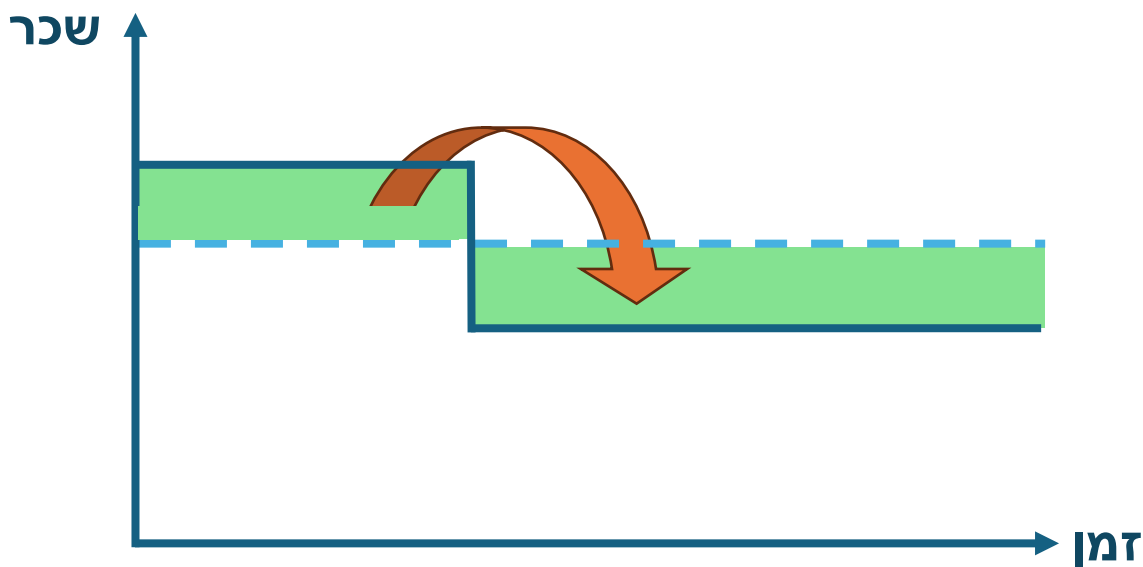
כבר בגיל 37 אריאל החליט שאינו מעוניין לעבוד עוד. כשהגיע אלי היה רגע לפני שהוא מתפטר, בכוונה לקנות דירה ללא משכנתא בפריפריה ולהתקיים מהשכירות (אסטרטגיה פסימית). אני בניתי לו תכנית בה הוא לקח משכנתא רגע לפני, באמצעות קנינו נכס שהולך להתחדשות עירונית. השארנו לו בצד כסף למחיה ולתשלומים לעשור. כאשר פעם בכמה שנים ימכור ויקנה, וכך יוכל להגדיל את המשאבים שלו לאורך השנים, ולא רק להתקיים ממה שיש.





## אסטרטגיית ההשקעות הנוספות

אסטרטגיה זו מאפשרת שימוש בכספים העתידיים שנחסוך לטובת השקעה, ויצירת הכנסות שיאפשרו לנו להמשיך להחזיק בדירה ברמת החיים הרצויה לנו לאחר ירידת ההכנסות. ההשקעות הנוספות יכולות להיות בנדל"ן או בשוק ההון והאופטימיזציה שלהם לטובת התכנית תהיה תלויה בפרמטרים שונים.



### סיפור מקרה

#### נעמה וגיל – עו"ס והייטקיסט

נעמה וגיל הגיעו אלי רגע לפני חתימת חוזה לרכישת דירת 4 חדרים על הנייר בשכונה חדשה באור יהודה עם משכנתה קטנה, אליה יעברו מאזור הבורסה ברמת גן. התכנית היתה בגדר אסטרטגיה פסימית נחותה. מאוד חשוב היה להם לגדל את ילדיהם באזור קהילתי, ולא להיות תלויים בשוק השכירות. הרווחיות שמצאנו בדירות להשקעה לא סיפקה אותם. התכנית שבחרנו היתה של רכישת דירת 5 חדרים, במקום 4 חדרים, כדי למנוע עלויות מכירה ורכישה תוך שנים ספורות. בנוסף הגדלנו את המשכנתה כדי להשאיר כספים מושקעים – ולפי התחזית, הרווחים מכספים אלו יאפשרו להאריך שנים בדירה.





## לסיכום: איך בוחרים אסטרטגיה?

קודם כל תודה וכל הכבוד שקראת עד פה! מדריך כלכלי של 11 עמודים זה לא בא ברגל. האסטרטגיה המומלצת לכם היא האסטרטגיה שתמקסם את המטרות שלכם. כפי שראיתם בדוגמאות השונות, כדי לבחור נכון צריך לחשב את הדברים וליצור תחזית קדימה: מספר שנים עד לירידת שכר, חיסכון חודשי חזוי עד אז, ירידת / עליית הכנסות של בן/בת הזוג, מה הדירה הרצויה, סדרי עדיפויות אישיים בין מגורים להשקעה, ועוד... אני מקווה שהדוגמאות עזרו להבין את הכח שבחשיבה באמצעות מודל ההחלטה, שאמור לפקס את המחשבה על ההחלטות המהותיות, ומהן לגזור סוג עסקה.

אם אתם מרגישים שהלמידה והחיפושים לבד

לא מובילים אתכם לביטחון וסגירת עסקה

ואתם כבר רוצים לקנות דירה

שתבטיח את עתידכם הכלכלי

אני מזמין אתכם לשיחת פיצוח של חינמית של חצי שעה

לבירור כיוון הרכישה המתאים עבורכם

**054-9732418**

**איתי שמחוני**

