

המדריך המלא

איך מוכרים את הדירה/בית שלנו?

קודם מתכננים!

מתי אנחנו מפנים את הדירה שאנחנו רוצים למכור?

הציבו תאריך יעד לעזיבת הדירה/בית, עדיפות להציב תאריך יעד לעזיבה של לפחות חצי שנה קדימה כדי לתת מרווח פעולה בתהליך מכירה וקנייה של דירה/בית חדש. כך זה נותן את האפשרות לקבל מחיר טוב יותר כיוון שאין לנו לחץ של זמן.

שלבים חשובים במכירת דירה/בית שרבים מדלגים עליהם וחבל....

1. **שלב חשוב** שרבים מתקשים או לא מבצעים לפני מכירת דירה/בית, הוא בדיקת 'נסח טאבו'. נסח טאבו הוא בעצם תעודת הזהות של הנכס שלכם. בדיקה זו מאשרת שאין עיקולים, שעבודים או משכונים הרשומים על שמכם, ובנוסף מוודאת כי מספר החדרים והשטח בנכס שלכם רשומים כחוק. גם מגוון תוספות כגון חניה או מחסן חייבים ברישום. את הנסח טאבו אפשר לבדוק במגוון אתרים בעלות מינימלית של כמה עשרות שקלים. הנה קישור לאתר שיכול לעזור לכם בבדיקה זו << <https://services.israelpost.co.il/tabu.nsf/tabu?ReadForm> (אתר לבדיקת נסח טאבו)
- **חשיבות הבדיקה של נסח טאבו תמנע ממכם אי נעימויות אל מול הקונים ולא תפתיע אתכם בשלב המכירה.
2. ביצוע בדיקת חריגות והנפקת אישור מול כל הרשויות הרלוונטיות שאין חריגות בנייה בנכס.
3. ביצוע בדיקת זכויות בנייה מול הרשות המקומית שאין זכויות בנייה נוספות. בדרך כלל הרשות המקומית מעדכנת זכויות בנייה בדירות גן, דירות גג ובתים פרטיים. עוד פרט חשוב: יש לבדוק את יתרת המשכנתא במידה ונותרה מול הבנק, זאת על מנת שהרוכש ידע מהו הסכום שעליו להשלים על מנת שיוכל להעביר את הזכויות על שמו. ** כדי לבדוק מראש שלא יהיה הפתעות בשלב התשלום.
4. **תמחור הנכס שלכם:** שנותיי הרבות כמתווך נדל"ן לימדו אותי שאין תחליף לאנשי מקצוע איכותיים, לכן אמליץ לרכוש את שירותיו של שמאי מקרקעין, ואם יש לכם ידע בסיסי תוכלו להיעזר באתר רשות המיסים הנקרא מידע לנדל"ן <<<< <https://bit.ly/3cJVVve> באתר זה תוכלו לראות גם את ריכוז העסקאות האחרונות שבוצעו באזור של הנכס שלכם וכך תוכלו לקבל מדד רלוונטי, אמין ועדכני על מחיר הדירה שלכם למכירה.
5. **למי הנכס שלי מתאים?** רוצה כבר לפרסם את הנכס? רגע לפני כדאי להבין, למי הוא מתאים? האם הוא מתאים עבור זוג צעיר? זוג מבוגר? משפחה עם ילדים ועוד דוגמאות? העוד רגע מחשבה נוספת יוכל לעזור לך להבין – מי הקהל היעד שלי איך לנסח את המודעה ובאיזה מקומות לפרסם.

6. **פרסום וחשיפת הדירה/בית:**
פורטלי נדל"ן כמו: יד 2, מדלן, winwin ועוד, הם אתרים שאין בהם מיקוד, והפרסום בהם מפוזר לקהל גדול ללא סינון.
מכירת דירה/בית ברשתות חברתיות הוא חלופה ותוספת נהדרת לשיווק ופרסום של הדירה שלכם למכירה.
בימינו, שהרשתות כל כך עמוסות באפשרויות, גם מכירת דירה/בית צריך לדעת לבצע. נכון, גם בפייסבוק יש הרבה קבוצות, פרסומות והמון משתמשים, בגלל ריבוי פירסומים יש אפשרות שהפרסום שלכם יתפספס בין כל הפירסומים.
לכן כדאי להשתמש באפשרות של קידום ממומן, שמאפשר לכם להגיע לקהל יעד מאד מדויק וממוקד ע"פ אזור גיאוגרפי גיל, נושאים רלוונטים, וממנו תוכלו להגדיל משמעותית את הסבירות שתגיעו לקהל היעד שלכם שהוא גם הקהל שישלם לכם את המחיר שאתם דורשים.

7. **זמינות למכירת הדירה:**
העליית פרסומים, אפילו השקעתם תקציב מסוים במערכת המימון, אבל אתם כל היום בעבודה, סידורים או עם הילדים, הנכדים, בסופר, בטלפון עם שירות לקוחות של חברת הסלולר ואינסוף מטלות שכולן חווים יום יום.
לכן כדי להקפיד להיות זמינים יותר מהרגיל במספר הנייד שהשארתם בפרסום (אל תעשו את הטעות שבה אתם צריכים לחזור למספר טלפון שלא עניתם לו, ובצד השני לא מבינים מי אתם ולמה התקשרתם חזרה, תחסכו את ההרגשה הלא נעימה של מי אתם והסבר מה אתם רוצים).
העדיפות היא לשים מספר טלפון של איש קשר אחד שיהיה גם זמין וגם ידע את הפרטים של הדירה/בית שאתם מוכרים, כדי שידע לתת מענה לשאלות הקונים.
הידעתם?? שזמינות ומענה מהיר מגדיל ב- 40 אחוז את האפשרות לסגירת עסקת המכירה.

8. **שאלות סינון לקונים פוטנציאליים:**
זמן שווה לכם כסף?!!
שאלות מדויקות בשיחת הטלפון יעזרו לכם להבין האם השיחה הנוכחית היא עם קונה פוטנציאלי לעסקה או שזה סתם עוד ברור שאינו רלוונטי ועלול לבזבז לכם זמן יקר ואנרגיה בביקור מיותר בנכס.
על מנת לייעל את עצמנו, ולנצל את הזמן והאנרגיה שלנו בצורה פרודוקטיבית, רצוי להימנע ממפגשים ושיחות ארוכות עם מתעניינים שאינם קונים פוטנציאליים, זו חוויה לא נעימה של חוסר הצלחה, ועלול לגרום תסכול, עייפות וחוסר תשומת לב כאשר מגיעים רוכשים פוטנציאליים.



"כן וקונים פוטנציאליים אכן קיימים!"

לכן לפני פרסום הנכס שלכם, קבלו ממני כמה משאלות הסינון שבהם אני משתמש לבדיקת התאמה ראשונית:

1. מה התאריך הכניסה שאתם מעוניינים להיכנס לדירה/בית?
2. מה מקור המימון שקיים אצלכם?
3. האם הייתם כבר בבנק ויש לכם אישור עקרוני למשכנתא?
4. האם מכתם כבר דירה/בית? או בכוונתכם למכור דירה/בית?
5. מהם הדברים החשובים לכם בדירה/בית? (למשל: מטבח גדול, מרפסת שמש, סלון מרווח ועוד)

חשוב לדעת שאלות מסוג זה יתנו לכם תמונה ברורה יותר אם יש התאמה בין הדירה/בית שלכם, לבין אותם דרישות שהקונים מתעניינים ומחפשים בדירה/בית שהם מעוניינים לרכוש. כמובן אם הבנתם שאין התאמה אין צורך לקבוע פגישה או לתאם הגעה לסיור בדירה/בית שלכם ולבזבז את זמנכם היקר.

9. **הביטחון האישי שלכם**
כאשר אתם קובעים עם קונים שהתקשרו אליכם להגיע לראות את הדירה/בית שלכם אתם לא באמת יודעים עם מי דיברתם ומי נכנס אליכם הביתה והאם המניעים שלו טהורים (למרות שהרוב שיגיעו הם אנשים נורמטיבים אין מטעמנו להפחיד אלא רק להתריע) אבל בכל זאת תמיד

צריך להיזהר, כי כבר קרו מקרים. לכן השתדלו תמיד ששני בני הזוג יהיו נוכחים בעת הביקור או לפחות אדם בוגר נוסף שכן, הורה, חברה ולא להיות לבד במיוחד כאשר ישנם ילדים בבית.

10. חשיבות זמנים מועדפים להצגת הדירה/בית לקונים :

בית מואר תמיד נראה טוב יותר, נעים יותר ומזמין יותר.
מומלץ מאד, על אף הקושי הכרוך בכך להראות את הדירה/בית דווקא בשעות היום.
טיפ: זוכרים שאמרנו שצריך לעשות בירור צרכים אל מול הקונים?
אז זהו בדיוק השלב להשתמש ולהציג את כל המידע שקיבלתם על הקונים.
למשל = הקונים סיפרו לכם בטלפון כמה חשוב להם מטבח גדול ומרווח?
זה הזמן להתעכב עוד קצת במטבח הנוח שלכם ולהציג את יתרונותיו.

הבנתם שהם אוהבים מרפסת שמש!
סיימו את המפגש דווקא באזור המועדף כדי להשאיר טעם טוב לאותם קונים.

11. אין שני לרושם ראשוני :

חשוב לדעת:

- ריחות לא נעימים הורסים את האווירה של הסיור, הרבה מחוש הריח נצרב לנו בזיכרון ופוגע בחוויה ובשיקול הדעת של הקונים.
- נושא רגיש נוסף הוא בעלי חיים: זכרו שלא כולם אוהבים בעלי חיים שגרים אתכם בבית, יש אנשים שנרתעים מחיות ולכן נסו להצניע את הפריטים והחיות בשעות הביקור.
- תנסו בהתחלה לבקש משכן, ממכר או קרוב משפחה לעשות סיבוב בדירה/בת ולהעלות מולכם נקודות קריטיות שיש לטפל בהן מזווית ראייה של אדם חיצוני.
- ארגון וסידור הבית לפני הגעת הקונים.
כמובן שלא מדובר על ניקיון פסח, אבל מומלץ לעבור על הצ'ק ליסט הבא לפחות:

1. לנקות/לפנות את הכניסה לבית.
 2. לפנות ריהוט מיותר.
 3. לאחסן מוצרים שמעמיסים על נראות הדירה/בית.
 4. במידה ויש גינה - לדאוג שתראה מסודרת, נקייה ומוארת.
 5. לדאוג להדליק את אורות כל הבית בעת הסיור, לא לכבות עד לרגע שהקונים עוזבים את הדירה/בית.
 6. לדאוג לבית ממוזג בהתאם לתנאי מזג האוויר בחוץ.
 7. דאגו לתקן לתריסים שבורים ודלתות חורקות.
- ** בית לא עמוס נראה מרווח יותר.**
חשוב לזכור! אתם חיים ונמצאים בדירה/בית שלכם יום יום, לכן קשה לכם לראות ולהבין את המשמעות השינויים הקטנים הללו ואת הגורמים שיכולים להרוס את הרושם הראשוני.
המאמץ הנוסף בנראות של הדירה/בית, יכול משמעותית לקדם את מכירת הדירה/בית שלכם

זכרו: אתם צריכים לדעת איך למכור את הדירה/בית שלכם ולא רק לדעת להציג אותו. (להצביע זה הסלון וכאן המטבח...)

12. יום מרוכז להצגת הדירה/בית :

ממולץ לזמן את כל הקונים הפוטנציאליים בזמנים חופפים אחד עם השני, זה יכול מאד לתרום להבנת הקונים שהדירה/בית מבוקשים ומכך לגרום ללחץ לרכישת הדירה/בית מצד הקונים.

טיפ מעידן : אספו מספר הצעות מחיר והשתדלו לייצר תחרות בין הקונים על מנת למקסם את המחיר שתקבלו על הדירה/בית שלכם. (מכירה פומבית)

13. תנו לאנשים להסתובב בחופשיות בדירה/בית שלכם :

כבר הגיעו קונים לראות את הדירה/בית?
אל תרדפו אחריהם, תנו להם את הספייס שהם צריכים, תנו להם להוביל אם צריך.
אין צורך להציג את השירותים או הסלון, כולם יודעים איך נראים השירותים ואיפה נמצא הסלון.
**ככל שתתנו לקונים להרגיש יותר בנוח בדירה/בית, ככה יגדל הסיכויים שהם יתאהבו את הדירה/בית שלכם.

14. מיסים שאתם צריכים לדעת שקיימים בעת מכירת דירה/בית

מס שבח:

מס שבח מחושב אך ורק בעת מכירת דירה/בית, והוא מתייחס לרווח ההון שנוצר בעקבות המכירה.
כלומר, ההפרש בין מחיר שבו קניתם את הדירה/בית שלכם לבין המחיר שאתם מוכרים. אך ורק על הסכום היחסי הזה אתם משלמים מס בגובה של 25%.
חשוב שתדעו ניתן לקזז מהמס כאשר תשמרו את החשבונות על כל תשלום שקשור בדירה/בית, כגון שיפוצים, שכר טרחה לעורך דין, שכר טרחה של עמלת המתווך אם קיים, אגרות מיסים שונות, הוצאות על ריבית המשכנתא, פחת ועוד.
* הרשום הנ"ל לא מהווה תחליף לייעוץ משפטי בשום צורה ואופן.

הידעתם אם יש לכם בית/דירה אחת יותר משמונה עשר חודשים ומעלה מטופס 4 הנמצאת בבעלותכם ולא מכרתם אחרת בשמונה עשרה חודשים האחרונים יש לכם פטור מתשלום מס השבח.

תוכלו למצוא טפסים מקוונים למילוי הנקראים ([7002](#) / [7000](#))
* הרשום הנ"ל לא מהווה תחליף לייעוץ משפטי בשום צורה ואופן.

היטל השבחה:

כל גורם שמגדיל או משבח את הדירה/בית שלכם.
הכוונה המס ישולם אך ורק בעת מימוש הזכויות בהשבחת הנכס.
כלומר, ההיטל משולם או בניצול של זכויות ההשבחה הקיימות או בעת מכירת הנכס וכתנאי להעברת רישום זכויות. (התשלום מתבצע אך ורק בעת המכירה או מימוש זכויות ההשבחה).
היטל ההשבחה מתבצע כתשלום לעירייה במידה וכאשר חלה תוכנית אשר משביחה את הנכס. תשלום המיסוי משתנה בין נכס לנכס, והיטל השבחה נגזר משווי הזכויות הנוספות או מההשבחה שניתנה בפועל.
* הרשום הנ"ל לא מהווה תחליף לייעוץ משפטי בשום צורה ואופן.

אם הגעתם עד לכאן כנראה שתצליחו למכור את הדירה/בית שלכם בהצלחה!

אם עדיין נתקלתם בקשיים או שהחלטתם שלא בא לכם להתעסק במכירת

**הדירה/הבית שלכם
אני כאן לשירותכם**

עידן עזרא עם ניסיון של 18 שנה בתחום הנדל"ן, מגשר ובעל תעודת "מאסטר" בניהול משא ומתן. עידן עזרא – שם שאפשר לסמוך עליו.

מוזמנים ליצור איתי קשר
עידן עזרא - שם שאפשר לסמוך עליו
0556868790
idan.ezra75@gmail.com

