



מ.ל.ן - לעסקה בטוחה בנדל"ן

סליבוס ההכשרה למלווי רכישה

ההכשרה מועברת באופן אישי על ידי משה לוי – מנכ"ל מ.ל.ן בע"מ, שמאי הנדסי ומתווך

- ✓ מתווך בעל רישיון, משנת 2007.
- ✓ בעל ניסיון של 30 שנים כשמאי הנדסי.
- ✓ בוגר לימודי שמאות מקרקעין וניהול נכסים.
- ✓ בוגר לימודי שמאות נזקים בענף נזקי רכוש.
- ✓ בוגר לימודי הנדסאות בניין במגמת תכנון קונסטרוקציות.
- ✓ לימודים לתואר B.A בכלכלה ומנהל עסקים.
- ✓ לימודים לתואר B.A בפסיכולוגיה.

כל מפגש יימשך כ- 4 שעות. המפגשים ייערכו בשעות הערב

מ.ל.ן – לעסקה בטוחה ✓ בנדל"ן

ייוזם נדל"ן - ליווי פרויקטים של חיזוק מבנים (תמ"א 38) -
התחדשות עירונית - תיווך במקרקעין - פיקוח על בנייה



מפגש 1 – הכנה מנטאלית ואימון קבוצתי

- פירמידת הצרכים של מאסלו. מודל פסיכולוגי כלכלי על הצרכים המניעים את הכלכלה. מודל זה ילווה אותנו לאורך כל עיסוקנו בנדל"ן, החל במבט פנימי על מטרותינו, שאיפותינו (ופחדנו), וכלה בהבנת הצרכים של המוכרים והקונים.
- תרגיל בחשיבה עסקית – "מודל קבלת ההחלטות". האם אנו במצב תודעתי המתאים לפעילות עסקית? ואם לא, כיצד נדע לשנות את התודעה, לסלק את הפחדים ולצלוח את הכניסה לעולם העסקי הרווחי. נזכיר מודל זה לאורך הקורס כולו, על מנת לנוע ממצב תודעתי מנבא כישלון למצב של הצלחה.
- מושג - אוקיאנוס אדום / כחול.
- מודל צמיחת שוק הנדל"ן – עליות, ירידות, מיתון, צמיחה ומחזוריות. מתי כדאי להיכנס לתחום התיווך ובאיזו תקופה אנו מצויים כיום. האם אנו באוקיאנוס אדום?, או כחול.
- המגמות בשימוש במתווכים בישראל. האם האוקיינוס כחול?, או אדום?. האם ניתן לצמוח? או שהשוק רווי. מודל 80/20.
- תרגיל בהנעה עסקית - "אי הפנטזיונרים". משל על אי ובו חבורת פנטזיונרים השבויים בהנחות יסוד שגויות, מצב תודעתי בעייתי, חששות כבדים וחוסר יכולת לפרוץ מעולם הפנטזיות. האם נוכל לעזור להם ??? ...
- דיון כיתתי בתרגיל אי הפנטזיונרים – אחד אחד במבט פנימה אל נפשו, חששותיו, פחדיו ושאיוותיו - הגדרת ששת ה"מפתחות" באמצעותם יוכלו תושבי האי לצאת מהאי ולהפוך מפנטזיונרים למיליונרים. תרגיל יסוד להצלחה בתחום הנדל"ן בפרט ובחיים העסקיים בכלל.
- מבוא לאימון האובייקטיבי – ניסויי פבלוב.
- הדרכה לאימון האובייקטיבי – אימון אישי המבוסס על מודלים מתחום הפסיכולוגיה, באמצעותו נגרום לגוף להגיע לרמה תודעתית פיזית המתאימה ל"חיית טרף" בעת שנשווק נדל"ן.
- הכרות עם שטח ההתמחות.
- הדרכה לאימון הסובייקטיבי – כיצד כל אחד ואחד ישלים את האימון האובייקטיבי, באמצעות מטרות סובייקטיביות, להבאת הגוף למצב תודעתי ופיזי של "חיית טרף" בנדל"ן.
- מודל 555 להשגת המטרות בעולם התיווך. התכנית שתבטיח לנו הצלחה.

מפגש 2 – הכנה מעשית ממוקדת - ליווי רכישה

- מהו ליווי רכישה: במה שונה מלווה הרכישה ממתווך רגיל. במה שונה המיתוג ממתווך רגיל ואיך למנף זאת בשיחות הטלפון הראשוניות. כיצד נציג עצמנו וכיצד נבטל את כל ההתנגדויות בהן נתקל המתווך הרגיל.
- הגדרת המטרה: ללוות רוכשי נכסי יוקרה ולוודא כי הם רוכשים את נכס חלומותיהם, מבלי שהחלום הופך לחלון בלהות.
- מהו שכר הטרחה הראוי עבור שירותנו ומה סף הרווחיות הכלכלי.
- המשלש הקדוש: מוכר – נכס – קונה. מהו גורם המפתח בליווי רכישה וכיצד נשיגו.
- סוגי התיווך: ליווי רכישה / עבודה בבלעדיות / הסכמה / תיווך שכנגד.

מ.ל.ן – לעסקה בטוחה ✓ בנדל"ן

ייוזם נדל"ן - ליווי פרויקטים של חיזוק מבנים (תמ"א 38) -
התחדשות עירונית - תיווך במקרקעין - פיקוח על בנייה



- מושג בסיסי בתורת המשחקים, **על קצה המזלג** – שיווי משקל נאש - דילמת האסיר – win-win situation – מונח זה מהווה בסיס **תודעתי** לכל פעולה שנבצע בתחום הנדל"ן. כיצד נדע לייצר את העסקה, שלכל אחד מהצדדים כדאי לכבד, על אף שלעיתים, נראה כי יש עסקה טובה יותר בשרוול. מהי העסקה לגביה נוכל לומר, כי לאף אחד אין אינטרס להפר. רק כך נדע לייצר עסקאות של יתפוצצו לנו בפנים.
- התחנות הנדרשות להשגת עסקה ע"פ התשריט האופטימאלי: יצירת הקשר עם בעל הנכס, ביקור בנכס, פרסום, שיווק הנכס, גיוס הרוכשים לליווי רכישה, מכירה.
- הכרות עם האלטרנטיבות: תיווך בהסכמה / תיווך בבלעדיות / תיווך שכנגד.
- **ט.ה.ר. ה.ת.פ.ק.י.ד.** – המונח המחייב שתמיד נזכור את קיומו בעורפנו... **אבל גם ובעיקר**... סדר הפעולות הנדרשות על מנת להצליח בעולם המכירות.
- תכנון ממוקד של ט.ה.ר. ה.ת.פ.ק.י.ד. – כל אחד יתכן באופן מושלם את הסצנריו המתאים לו.
- דרכי גיוס הנכסים: D2D / הגעה ממוקדת לאחר שיחת טלפון ואיתור נכס.
- מושג: תוצאות הפעולה (השולחן והמוכר). כיצד נמחיש למוכר את הנחיצות בתיווך.
- **גיוס לקוח לליווי רכישה: שיחת הטלפון, תיאום הפגישה, הפגישה, יצירת הכימיה, הצגת השירות והחתמה על חוזה העבודה**

מפגש 3 – הכנה מעשית ממוקדת – איך נייצג גם בעלי נכסים בבלעדיות

- **הגדרת המטרה:** לתרום להצלחה של עסקאות נדל"ן (מכירה בזמן הקצר ובמחיר הנכון) ולהרוויח מכך את דמי התיווך הראויים.
- מה הם דמי התיווך הראויים ומה סף הרווחיות הכלכלי של המתווך.
- מה היא מטרתנו כמלווי רכישה ומהו קו הנסיגה האפשרי. כיצד נהייה יצירתיים (מודל הנסיגה המותנית 2.0/0.5/0.0).
- התחנות הנדרשות להשגת עסקה ע"פ התשריט האופטימאלי: יצירת הקשר, החתמת בלעדיות, שיווק הנכס, מכירה.
- **ט.ה.ר. ה.ת.פ.ק.י.ד.** – המונח המחייב שתמיד נזכור את קיומו בעורפנו... **אבל גם ובעיקר**... סדר הפעולות הנדרשות על מנת להשיג נכס בבלעדיות.
- תכנון ממוקד של ט.ה.ר. ה.ת.פ.ק.י.ד. – כל אחד יתכן באופן מושלם את הסצנריו המתאים לו.
- דרכי שיווק: D2D / הגעה ממוקדת לאחר שיחת טלפון ואיתור נכס.
- מושג: תוצאות הפעולה (השולחן והמוכר). כיצד נמחיש למוכר את הנחיצות בתיווך.
- **השגת בלעדיות: שיחת הטלפון, תיאום הפגישה, הגעה לדירה והפרזנטציה למוכר.**
- **בסיכומה צריכה להגיע חתימה על הסכם בלעדיות** (הצגה ראשונה ומהירה) – החל משיחת הטלפון וסיום בחתימת הסכם תיווך בבלעדיות. איך נשיג את הנכס. בתום ההרצאה, כל אחד יקבל מצגת חזותית וקולית

מ.ל.ן – לעסקה בטוחה ✓ בנדל"ן

ייזום נדל"ן - ליווי פרויקטים של חיזוק מבנים (תמ"א 38) -
התחדשות עירונית - תיווך במקרקעין - פיקוח על בנייה



על מנת לשנן את התהליך באופן כזה שיוכל "לזמר" אותו יומם ולילה על מנת לכבוש כל נכס ולהחתים את בעליו על בלעדיות.

מפגש שלא מן המניין – אימון אישי סובייקטיבי

אימון אישי סובייקטיבי - מפגש פרטני שלא מן המניין – מפגש אישי עם כל אחד ואחד בצוות – מפגש זה יתקיים לאחר מפגש 2 הקבוצתי, במועד שייקבע באופן אישי עם כל אחד ואחד מהמתווכים.

- במפגש זה אכיר את נקודת המוצא התודעתית של מלווה הרכישה בצוות.
- אכיר את חששותיו ופחדיו.
- אנתח את תודעתו ותפישתו ע"פ "מודל קבלת ההחלטות" ונקבע יחדיו את כיוון התנועה הרצוי על מנת לנוע ממצב של "ניבוי כשלון", למצב של "ניבוי הצלחה".
- נקבע מטרה מתחום ההגשמה העצמית (תיזכרו במאסלו).
- נקבע דרך להשיג את המטרה.
- נקבע תכנית לקיבוע המטרה כמשתנה מתלה על מנת להביא את מתווה הרכישה למצב תודעתי ופיזי כזה, שבכל פעם שיעסוק בנדל"ן, תת-המודע יציף את המטרה ויביאו להצלחה.
- למפגש זה יהיו שיחות המשך על מנת להשלים את האימון האישי הסובייקטיבי.

מפגש 4 – תרגול השגת נכס בבלעדיות + שיווק הנכס

- ט.ה.ר. ה.ת.פ.ק.י.ד. - חזרה
- **פרזנטציה למוכר** (הצגה שניה וממוקדת) – אחרי שבמפגש הקודם ערכנו התרשמות ראשונית מהפרזנטציה, נבצע עתה הצגה שניה וממוקדת. נחזור על תרגול זה גם בשעורים הבאים.
- **פרזנטציה לרוכש** – רכישת אמן וגיוס רוכש לליווי רכישה (הצגה שניה וממוקדת)
- **תרגול שלב שיחת הטלפון הראשונה**. כל מלווה רכישה יתרגל את שלב שיחת הטלפון וטיפול בהתנגדויות.
- כל מלווה רכישה יתרגל את שלב הדפיקה בדלת בשיווק D2D וטיפול בהתנגדויות.
- כל מלווה רכישה יתרגל את שלב הדפיקה בדלת בהגעה מתואמת מראש.
- ניזכר בתקנות המתווכים – תיווך בבלעדיות – פעולות נדרשות.
- נלמד על אופן פרסום הנכס.
- מכירת הנכס – משלב הראיון, ההתאמה והצגת הנכס לקונה.
- הפנייה לעו"ד – איסור פעולות משפטיות

מ.ל.ן – לעסקה בטוחה ✓ בנדל"ן

יזום נדל"ן - ליווי פרויקטים של חיזוק מבנים (תמ"א 38) -
התחדשות עירונית - תיווך במקרקעין - פיקוח על בנייה



מפגש 5 – הכרות עם כלי העבודה + הצגה שלישית ואחרונה של תהליך השגת הלקוחות

- היכן נשיג מידע עדכני, היסטורי ומדויק על עסקאות שבוצעו – מאגר הנדל"ן הממשלתי.
- היכן נשיג מידע פיזי / סטטיסטי על אזור הפעולה (תכניות אב, מידע על האוכלוסייה, מידע על מתקנים, בנייני ציבור ועוד) – המאגר הגיאוגרפי הממשלתי.
- היכן נשיג מידע תכנוני מפורט (כולל תכניות של המבנים והדירות) – המאגר הגיאוגרפי העירוני.
- תכנת התיווך BMBY.
- פרזנטציה למוכר (הצגה שלישית ומסכמת).
- פרזנטציה לקונה (בתהליך מלווה רכישה) – הצגה שלישית ומסכמת.

מפגש 6 – יסודות בכלכלה ושימושיה בנדל"ן – הבנת שוק הנדל"ן וניתוח המצב הנוכחי –

פטור לשמאי מקרקעין וכלכלנים

- הגדרה של שוק כלכלי משוכלל - מה הן התכונות המאפיינות שוק כלכלי משוכלל במגוון המוצרים בשוק.
- תועלת שולית פוחתת – מושג כלכלי המלווה את תהליך הביקוש בכל שלב. באמצעותו נדע לצפות התנהגות הרוכשים ולתמחר נכון את הנכס.
- עקומת התמורה – הגרף הראשון הנלמד בכלכלה, המהווה בסיס להבנה הכלכלית
- עלות אלטרנטיבית – מונח בסיסי בכלכלה, באמצעותו נוכל לנתח תופעות רבות, החל ממי יהיה צרכן טוב יותר של שירותי תיווך וכלה באיך נשכנע באמצעותו מוכרים להפקיד בידנו את הטיפול בנכס.
- בנייה של עקומת הביקוש. בדגש על שוק הנדל"ן.
- תפוקה שולית פוחתת.
- בניה של עקומת ההיצע. בדגש על שוק הנדל"ן.
- היצע וביקוש בכלכלה – המפגש בין עקומת ההיצע ועקומת הביקוש.
- שינויים בביקוש והשפעתם על המחיר והכמות – ניתוח המצב כיום ומגמות לעתיד. בדגש על הנדל"ן
- שינויים בהיצע והשפעתם על המחיר והכמות – ניתוח המצב כיום והמגמות. בדגש על הנדל"ן
- סוגי ביקוש והיצע מיוחדים (מקרים פינתיים): קשיח לחלוטין, גמיש לחלוטין והשפעתם.
- מושגי יסוד במאקרו כלכלה: ריבית, אינפלציה, שערי חליפין ועוד – והשפעתם על הנדל"ן בישראל.

מפגש 7 – יסודות בשמאות מקרקעין והערכת נכסים (פטור לשמאי מקרקעין וכלכלנים)

- שימוש במחשבון פיננסי.
- ריבית: פרמיית הסיכון.
- מושגים במימון והיוון: ערך נוכחי, ערך עתידי, ערך נוכחי סדרתי, ערך עתידי סדרתי, לוח שפיצר לסילוק הלוואות.
- במה שונה שוק הנדל"ן משוק כלכלי משוכלל - בשיעור הקודם למדנו את ההגדרות של שוק כלכלי משוכלל המתייחס למגוון המוצרים במשק. עתה נלמד במה נבדל שוק הנדל"ן משוק כלכלי משוכלל

סניף ירושלים: רח' יד חרוצים 10, ירושלים. טל': 054-4655637, 1-700-551-561

ת.ד. 8692, ירושלים, מיקוד 9108602 m-L-n.co.il Email: moshe.mLn@gmail.com

מ.ל.ן – לעסקה בטוחה ✓ בנדל"ן

ייוזם נדל"ן - ליווי פרויקטים של חיזוק מבנים (תמ"א 38) -
התחדשות עירונית - תיווך במקרקעין - פיקוח על בנייה



• "שווי שוק" לעומת "מחיר"

- שלושת הגישות בשומת מקרקעין: גישת היוון ההכנסות, הגישה השיורית, גישת ההשוואה.
- אינטגרציה של מושגי היסוד בכלכלה שלמדנו במפגשים קודמים והשימוש שלהם בהערכת נכסים.
- תרגילים – הערכת נכסים מדויקת ע"פ השיטות שלמדנו, תוך שימוש במאגרי המידע אותם הכרנו במפגש קודם.

מפגש 8 – מהו בעצם נדל"ן – מושגי יסוד בהנדסת בניין - העשרה הדדית בכיתה – כל

אחד וניסיונו

- הכרות עם בעלי המקצוע הקשורים לעולם הנדל"ן: אדריכלים, מהנדסים, יועצי קרקע, יועצי חשמל, יועצי אינסטלציה, מעצבי פנים.
- מהם הכוחות הפועלים על מבנה – כיצד הם משפיעים על תכנון המבנה. גזירה, כפף.
- מצב שירות ומצב כשל.
- מהו בטון מזוין ומה תפקידו במבנה המודרני – מהו הבטון ומהו הזיון - מדוע דווקא ברזל ובטון.
- חפירה: שיפועי חפירה ע"פ סוגי הקרקע, דיפון.
- יסודות המבנה: רפסודה / כלונסאות / יסודות בודדים.
- השפלת מים והשפעתה על פרויקטים בנדל"ן.
- חלקי השלד: קורות קשר, קורות, תקרות, עמודים. איך הם בנויים ואיך הם פועלים.
- ניתוח אירועי קריסה ידועים - בהיסטוריה בישראל (גשר המכביה, אולמי וורסאי, החניון בת"א)
- ניתוח אירועי קריסה שלא הגיעו לתקשורת ומוכרים לי מעיסוקי כיועץ הנדסי לחברות ביטוח

מפגש 9 – מושגי יסוד באדריכלות + ליקויי בניה – העשרה הדדית בכיתה, כל אחד מנסיונו

- סוגי בניה הנהוגים בישראל: השיטה הקונבנציונלית (בטון/בטון ובלוקים), חיפוי בטיח, חיפוי באבן ותקן חיפוי באבן, שיטת ברנוביץ', שיטת הקרומים, השיטה הטרומית (מלאה / חלקית).
- מבנים לשימור: מהו מבנה לשימור, סוגים אפייניים של מבנים לשימור (לכל קבוצה דגש על סוגי המבנים באיזור). איזה פרויקטים מבוצעים במבנים לשימור, כיצד נזהה ליקויים בעייתיים במבנה.
- ציוד אתר הבניה: עגורנים
- פרטי הגמר בבניין. איך מבצעים אותם: בלוקים, טיח, חשמל, חימום לסוגיו, אלומיניום, נגרות מבנה.
- כללים בביצוע אלמנטים באדריכלות.
- תקנות חוק התכנון והבניה, מידות מינימום של חלקי מבנה (מהו חדר, מהו חצי חדר, מהו מחסן ועוד).
- תכנון מסדרונות, ממ"דים, חדרי שירותים ועוד.
- זיהוי ליקויי בניה במבנה: ליקויים קונסטרוקטיביים, עיבוי, עליית מים קפילרית, חדירת מי גשם, ליקויי איטום ועוד. מהם הליקויים המורכבים שקשה להתמודד עימם ומה הם אלו הפשוטים.

סניף ירושלים: רח' יד חרוצים 10, ירושלים. טל': 054-4655637, 1-700-551-561

ת.ד. 8692, ירושלים, מיקוד 9108602 m-L-n.co.il Email: moshe.mLn@gmail.com

מ.ל.ן – לעסקה בטוחה ✓ בנדל"ן

ייזום נדל"ן - ליווי פרויקטים של חיזוק מבנים (תמ"א 38) -
התחדשות עירונית - תיווך במקרקעין - פיקוח על בנייה



מפגש 10 – מה לניהול בינלאומי ולתיווך נכסים

העיסוק בנדל"ן הינו עיסוק מקומי ואינו מושפע מתורת הניהול הבינלאומית... האמנם ???
נלמד שאנו דנים בבני אדם ובישראל, הם מגיעים מארבע כנפי תבל.
האם תרבות המקור משפיעה על אופן קבלת ההחלטות בתחום הנדל"ן ? וכיצד
האם תרבות המקור משפיעה על אופן ניהול המו"מ ? וכיצד
במפגש זה ננתח אירועים מקורסים הנוגעים לניהול בינלאומי ונבצע אדפטציה ואינטגרציה לעולם הנדל"ן בישראל. נדע
איך לפנות ולפצח כל לקוח ובמיוחד, איזה טעויות לא נעשה. האם נעז לאחר לפגישתנו עם בני הזוג וולף בעלי המבטא
הייקה הכבד ? , האם נעז להיתפס באי דיוק מול בני הזוג ג'ונסון בעלי המבטא האמריקאי הכבד.
נלמד ונכיר את התרבויות השונות ונבין כי טעות קטנה מול מר ישראלי, עשויה להתברר כטעות ענקית מול מר וולף או מר
ג'ונסון.
ה"רושם הראשוני" והקשר שלו אל תרבות המוצא של הלקוח.
ניהול מו"מ בין צדדים שמקורם בארצות מוצא שונות והיות מתווה הרכישה לעיתים "מגשר" תרבות של ממש, האמור
לזהות "עלייה על מוקש תרבותי" ונטרולו המהיר.

מפגש 11 – הכנת תיק נכס

- **בירור המצב התכנוני והפיזי של הנכס**
 - סוג הבניה והמשמעויות שלו. גיל המבנה והמשמעות.
 - תהליכי התחדשות עירונית והמגמות לנכס המנותח (תוך שימוש במאגר הגיאוגרפי העירוני)
 - הוצאת תכניות הנכס (במידת האפשר) ולמידה מדויקת אודותיו. האמור תוך שימוש בכל הכלים שלמדנו (מאגר מידע גיאוגרפי עירוני וממשלתי).
- **אפיון הנכס** מבחינת מאפייני הסביבה הדמוגרפיים (עיסוק התושבים, רמת השכלה, גיל ממוצע ועוד), מקומות בילוי, בתי ספר, גני ילדים, אנטנות סלולאריות, תחבורה ציבורית – תוך שימוש במאגר המידע הגיאוגרפי.
- **ניתוח העסקאות** המוכרות בסביבה וביצוע הערכה מדויקת של הנכס באמצעות כל היסודות שנלמדו בקורס.
- **בניית תיק הנכס** הכולל תכניות (אם יש), ניתוח סביבה ודמוגרפיה, הצגת עסקאות השוואה וניתוח שווי הנכס.

מפגש 12 – קריאת תכניות ודו"חות הנדסיים – הפרייה הדדית בכיתה

- קריאת **תכניות אדריכלות**.
- קריאה והבנה של בקשה להיתר בניה.
- **מקורות** להורדת תכניות להיתר בניה (עבור הנכס המטופל)
- קריאת **תכנית קונסטרוקציה**.
- קריאת והבנת דו"ח **יועץ הקרקע**.
- קריאת והבנת דו"ח **היועץ ההידרולוגי**.
- קריאה והבנה של דו"ח **אל-הרס** למבנה המבוצע במסגרת בקשה להיתר לתמ"א 38.



מפגש 13 – ייזום פרויקטים בתחום תמ"א 38 ופינוי בינוי

- חוק החתמת בעלי הנכסים.
- איתור מבנים מתאימים לפרויקטים של פינוי בינוי ותמ"א 38.
- מהי תמ"א 38 – דוגמאות מהשטח, כולל השוואה בין חדש לישן והבנת תכניות.
- ליקויי בטיחות בתמ"א 38 – מה המשמעות לדיירים, כיצד מתגברים על כך ויוצרים סביבת מחייה מתקבלת על הדעת.
- נזקים אופייניים לדירות בתמ"א 38 וכיצד מתגברים על כך.
- מהו פינוי בינוי – משמעויות וסיכונים בהריסה, סיכונים החפירה.
- תהליך ההחתמה וניהול מו"מ חכם.
- איתור יזם.
- סימולציה באיתור נכס מתאים, תוך שימוש במאגרי המידע שלמדנו עליהם בעבר

מפגש 14 – (אפשר שיפוצל למספר מפגשים) סיור באתרי בניה

- סיור באתר בניה בבניה קונבנציונאלית.
- סיור באתר של תמ"א 38.
- סיור באתר בניה של מבנה גבוה (היכרות עם שיטות הבניה המתקדמות וציוד האתר).
- סיור באתר של מבנה לשימור.

מפגש 15 – סיכום והרמת כוסית

מפגש סיכום בו נעבור על דגשים חשובים שלמדנו בקורס, זה הזמן לשאול שאלות נוספות שעלו מהשטח לאחר השיעורים בסיום המפגש נרים כוסית

להתראות ובהצלחה

