ייעוץ משכנתאות נתפס לעיתים כמותרות, אבל כאשר ההלוואה הממוצעת נמדדת במיליוני שקלים והתחייבות על פני 20-30 שנה, כל החלטה שגויה בתמהיל או בריבית יכולה לעלות עשרות ואף מאות אלפי שקלים. לכן השאלה כמה עולה ייעוץ משכנתאות איננה רק שאלה של עלות, אלא בעיקר של כדאיות והחזר השקעה (ROI) על שכר הטרחה של היועץ.

מה כולל בעצם ייעוץ משכנתאות מקצועי

כדי להבין אם שירות של **יועץ משכנתאות פרטי** משתלם, צריך קודם להבין מה הוא כולל בפועל. ייעוץ איכותי איננו רק "השגת ריבית טובה", אלא תהליך מובנה שמתחיל בניתוח פיננסי מעמיק ומסתיים בליווי עד קבלת הכסף בפועל ואפילו לאחר מכן.

תהליך מלא של **ייעוץ משכנתאות** יכלול בדרך כלל מיפוי של ההון העצמי, ניתוח של **דירוג אשראי ויכולת החזר**, בדיקת התנהלות בחשבונות הבנק, בחינת התחייבויות קיימות, הערכת סיכונים אישיים, והגדרת יעדים פיננסיים עתידיים. על בסיס זה בונים אסטרטגיה: סוג הנכס, גובה ההון העצמי, **אחוז מימון משכנתא** רצוי ומסגרת החזר חודשית יעד.

בהמשך היועץ ניגש לתכנון **תמהיל משכנתא**, בוחן מסלולים כמו **ריבית פריים**, **קל"צ (קבועה לא צמודה)**, **ריבית משתנה צמודה למדד**, **קבועה צמודה למדד** ועוד, מדמה תרחישים שונים באמצעות **מחשבון משכנתא אונליין** מקצועי, ומתרגם אותם ל**החזר חודשי משכנתא** בפועל ולסך הריבית שישולמו לאורך חיי ההלוואה.

מודלים מקובלים לתמחור ייעוץ משכנתאות

כאשר שואלים כמה עולה ייעוץ משכנתאות, צריך להכיר את מודלי התמחור השכיחים בשוק. אין מחירון רשמי והעלויות תלויות ביועץ, בהיקף העסקה, ברמת המורכבות ובשאלה אם מדובר במשכנתא חדשה, **מחזור משכנתא** או ליווי השקעות.

תמחור לפי אחוז מגובה המשכנתא

אחד המודלים הנפוצים הוא אחוז מסוים מגובה ההלוואה המאושרת. בשוק הפרטי אפשר לראות טווחים נפוצים של 0.3%-0.8% מסך המשכנתא, לרוב עם רף מינימום. במשכנתאות גדולות במיוחד, יועצים עשויים לרדת באחוז ולהתמקח על שכר הטרחה הכולל.

לדוגמה, על משכנתא של 1,200,000 ש"ח בשיעור 0.6% שכר טרחת יועץ יהיה 7,200 ש"ח לפני מע"מ. במקרים מסוימים יוגדר מינימום, למשל 6,000 ש"ח גם אם האחוז המחושב נמוך יותר, כדי להצדיק את שעות העבודה המושקעות.

תמחור פיקס-פרויקט (שכר טרחה קבוע)

מודל נפוץ נוסף הוא שכר טרחה קבוע מראש, במיוחד עבור משכנתאות בטווחי 600,000-1,500,000 ש"ח. עזרה שימושית כאן היועץ מציע סכום גלובלי, למשל 5,000-10,000 ש"ח, בהתאם לרמת המורכבות: דירה ראשונה, דירה להשקעה, איחוד הלוואות, לקוח עם בעיות אשראי ועוד.

היתרון ללקוח במודל זה הוא ודאות: אין הפתעות במחיר גם אם בסוף המשכנתא תגדל מעט, וההתמקחות מול היועץ מתמקדת בערך שהוא מביא ולא רק באחוזים טכניים מגובה העסקה.

שילוב בין מקדמה, הצלחה ועמלת תפעול

ישנם יועצים שעובדים במודל היברידי המשלב מקדמה, תשלום הצלחה ועמלה תפעולית. למשל: מקדמה של 2,000-3,000 ש"ח לפתיחת תיק ולניתוח ראשוני, ולאחר קבלת **אישור עקרוני למשכנתא** ותמהיל סופי, תשלום נוסף בהתאם לחיסכון שהושג לעומת הצעת הבנק המקורית.

מודל כזה מייצר חיבור אינטרסים - היועץ מתוגמל יותר ככל שהצליח להקטין את סך הריבית או לקצר את תקופת ההלוואה, אך חשוב לקבוע מראש איך מודדים את החיסכון כדי למנוע אי הבנות.

הבדלים בעלויות בין סוגי לקוחות ומשכנתאות

לא כל לקוח משלם אותו מחיר על ייעוץ משכנתאות. המורכבות המשפטית, רמת הסיכון של הלקוח, גובה המימון והאם זהו נכס ראשון או עסקאות מורכבות - כל אלה משפיעים על שכר הטרחה שהיועץ ידרוש.

משכנתא לדירה ראשונה ולזוגות צעירים

משכנתא לדירה ראשונה או **משכנתא לזוגות צעירים** נחשבות בדרך כלל לפשוטות יחסית מבחינת מבנה העסקה: נכס אחד, לרוב אחוז מימון גבוה, הכנסות יציבות פחות או יותר, וללא מורכבות של מיסוי או בעלויות מרובות. מצד שני, דווקא כאן רגישות התזרים גבוהה, והיועץ משקיע זמן רב בחינוך פיננסי ובהסבר סיכונים.

במקרים כאלה המחיר נוטה להיות ממוצע-נמוך יחסית, אך הערך עצום: התאמת **תמהיל משכנתא** למשפחה בתחילת דרכה, עם צפי להרחבת המשפחה, שינויי קריירה וצרכי מגורים משתנים, יכולה למנוע לחץ פיננסי משמעותי בהמשך.

משכנתא לדירה להשקעה ונכסים מורכבים

כאשר מדובר בדירה להשקעה, נכס מסחרי, פרויקט בניה עצמית או עסקה עם כמה בעלי זכויות, רמת המורכבות עולה. היועץ צריך להתייחס להיבטי מיסוי, ליכולת החזר שכוללת גם הכנסות משכירות, ולפעמים גם למבנה של חברת החזקות או שותפות.

בתרחישים כאלה שכר הטרחה לרוב גבוה יותר, בין אם באחוזים ובין אם בסכום גלובלי, אך גם הפוטנציאל לחיסכון גבוה יותר, בעיקר כאשר יש מקום למשא ומתן אגרסיבי מול הבנקים ולשילוב מספר משכנתאות במבנה אחד.

מחזור משכנתא ושינוי תמהיל קיים

מחזור משכנתא הוא תחום שבו עלות הייעוץ יכולה להחזיר את עצמה במהירות, אם נעשה נכון. כאן היועץ נכנס לתמונה כדי לבדוק את לוח הסילוקין הקיים, והאם כדאי להחליף חלק מהמסלולים, לקצר תקופה, לשנות מסלול צמוד מדד למסלול לא צמוד, או להיפך, ולהתמודד עם **קנסות פירעון מוקדם** אם קיימים.

חלק מהיועצים מציעים מחיר מופחת ללקוח שמגיע רק לניתוח אפשרות למחזור, ובמקרים רבים אפשר לתמחר את השירות כאחוז מהחיסכון שנוצר בפועל בתשלומים החודשיים ובריבית הכוללת, בהשוואה למשכנתא המקורית.

איך מחשבים אם ייעוץ משכנתאות באמת משתלם

הבדיקה האם סוגיית כמה עולה ייעוץ משכנתאות מצדיקה את עצמה צריכה להיות מספרית ולא אינטואיטיבית. צריך להשוות בין "עלות" הייעוץ לבין "תועלת" הייעוץ, ולהמיר את הכל לרכיבים מדידים לאורך כל חיי המשכנתא.

- כמה כסף הייעוץ חוסך בריבית הכוללת לאורך השנים.
- כמה הוא מקטין את ההחזר החודשי או לחלופין מקצר את תקופת ההלוואה.
- כמה הוא מפחית סיכונים כמו עלייה חדה במדד במדורי **צמוד מדד** או במסלולים משתנים.
- כמה הוא חוסך בזמן, טעויות וטרחה בהתנהלות מול הבנקים.

כאשר משווים, צריך להביט לדוגמה על שני תמהילים: אחד שהלקוח בחר לבדו והשני שבנה היועץ. באמצעות **לוח סילוקין שפיצר**, ניתן להראות את סך הריבית בכל אחד מהתמהילים, ולחשב את הפער המצטבר לאורך כל התקופה.

דוגמה מספרית פשוטה לחיסכון פוטנציאלי

נניח משכנתא של 1,000,000 ש"ח ל-25 שנה. תמהיל בסיסי שפחות אופטימלי יכול להביא לריבית משוקללת של כ-4%. יועץ מנוסה, שמנהל **ניהול משא ומתן מול הבנק** בכמה בנקים מובילים, ומשפר את התמהיל יעיל יותר, עשוי להוריד את הריבית המשוקללת ל-3.5% או פחות, תוך שמירה על גמישות עתידית.

פער של 0.5% בריבית המשוקללת לאורך 25 שנה יכול להסתכם בחיסכון של עשרות אלפי שקלים בריבית בלבד, בנוסף להפחתה מסוימת ב**החזר החודשי משכנתא**. אם שכר הטרחה של היועץ עומד על 7,000-8,000 ש"ח לפני מע"מ, קל לראות כיצד העסקה כלכלית נטו, גם לפני שמכניסים לשקלול את הפחתת הסיכון.

הקשר בין ריבית בנק ישראל לשירות ייעוץ משכנתאות

ריבית בנק ישראל משפיעה ישירות על **ריבית משכנתא**, בעיקר במסלולים צמודי פריים ובמידה מסוימת גם על הריביות הקבועות שהבנקים מציעים. בתקופות של עליות ריבית, מרווח הטעות בתכנון המשכנתא גדל, ויעילותו של יועץ מקצועי הופכת לקריטית עוד יותר.

יועץ שמכיר לעומק את התנהגות השוק ואת מדיניות הבנקים הגדולים כמו **בנק מזרחי טפחות**, **בנק הפועלים משכנתאות**, **בנק לאומי למשכנתאות** ואחרים, יודע לתזמן הגשות, לנצל מבצעים נקודתיים ב**השוואת ריביות בין בנקים**, ולבנות תמהיל שמאזן בין מסלולים צמודים ולא צמודים, ובין **ריבית פריים** למסלולים קבועים.

איזון בין קל"צ, פריים וצמוד מדד

אחד האזורים שבהם יועץ איכותי מייצר ערך משמעותי הוא בדילמה בין **קל"צ (קבועה לא צמודה)**, מסלולי **צמוד מדד** ופריים. מסלול קבוע לא צמוד ייתן ודאות מלאה בהחזר אך בריבית ראשונית לרוב גבוהה יותר. מסלול צמוד מדד עשוי להתחיל בריבית נמוכה יותר, אך רגיש למדד המחירים לצרכן, ולכן טומן בחובו סיכון אינפלציה. פריים גמיש יותר, אך תלוי ישירות בריבית בנק ישראל.

שילוב נכון בין המסלולים, שמותאם לאופק ההשקעה של הלקוח, ליציבות ההכנסה ולתוכניות עתידיות (מכירה, הרחבה, מיחזור, ירושה וכדומה) יכול לקבוע אם משכנתא תהיה מנוהלת ונוחה או מקור קבוע ללחץ פיננסי. זה מקום שבו העלות של ייעוץ מקצועי ביחס להיקף ההלוואה לרוב זניחה.

הוצאות נלוות למשכנתא וכיצד הן משתלבות בתמונה הכוללת

כשבודקים כמה עולה ייעוץ משכנתאות, כדאי להסתכל על סל העלויות המלא סביב ההלוואה, ולא רק על שכר היועץ. לקיחת משכנתא מלווה בשורת הוצאות נוספות שהרבה לווים מגלים רק בדיעבד ומופתעים מהן בשלב מאוחר מדי.

עלויות נלוות משכנתא - שמאות, פתיחת תיק וביטוחים

בדרך כלל תידרשו לשלם עבור **עלויות נלוות משכנתא (שמאות ופתיחת תיק)**. עלות פתיחת תיק בבנקים עומדת לרוב על אחוז מסוים מסכום ההלוואה, עם תקרה, בעוד ש**שמאי מקרקעין למשכנתא** גובה סכום שיכול לנוע מכמה מאות ועד אלפי שקלים, תלוי בסוג הנכס והמורכבות.

ביטוח חיים למשכנתא וביטוח מבנה הם חובה בכל בנק. הפרמיה החודשית שלהם מצטברת לסכום משמעותי לאורך שנים, ויועץ מנוסה יודע לעזור בהשוואת מחירים, בבדיקת כפל ביטוחי ובהתאמת סכומי הביטוח לצרכים ולא להיצמד אוטומטית להצעות הבנק בלבד.

איפה יועץ טוב חוסך כסף גם בהוצאות שמסביב

יועץ מקצועי לא מתמקד רק בריבית. הוא יבחן האם אפשר להוזיל את עמלת פתיחת התיק במו"מ, לוודא שהערכת השמאי מתואמת לציפיות שלכם כדי לצמצם פערי מימון, ולהפנות אתכם לגופים חוץ-בנקאיים או סוכנויות ביטוח שיכולות להוזיל את עלות ביטוח החיים והמבנה, תוך בדיקת כיסוי אמיתי ולא רק מחיר.

כאשר מכניסים לחישוב גם את החיסכון בעלויות מסביב, ולא רק את הריבית, מתקבלת תמונה רחבה יותר של התועלת מייעוץ מקצועי, וגם כאן שכר הטרחה בדרך כלל מהווה אחוז קטן מהסכומים הכוללים שהייעוץ יכול לחסוך.

בדיקת זכאות למשכנתא והכנה מוקדמת מול הבנקים

אחד השירותים החשובים ש**יועץ משכנתאות פרטי** מספק הוא **בדיקת זכאות למשכנתא** לפני שמתחייבים לעסקת רכישת נכס. זהו שלב חיוני למניעת מצבים שבהם חותמים על חוזה ורק לאחר מכן מגלים שהבנק לא מוכן לממן את העסקה או מוכן רק בתנאים קשים.

בבדיקת הזכאות היועץ בוחן לעומק תלושי שכר, דוחות מס לעצמאיים, התחייבויות קיימות, התנהלות בחשבון, החזרי הלוואות קיימים ועוד. על סמך הניתוח הוא בונה תרחישים שונים של **אחוז מימון משכנתא** והחזר חודשי אפשרי, ומתרגם זאת לגבולות מחיר לנכס שאתם יכולים לקנות בלי להתפרק תזרימית.

אישור עקרוני והפחתת סיכון משפטי

אישור עקרוני למשכנתא הוא מסמך שבנק מנפיק לאחר בחינת הנתונים שלכם ומפרט את מסגרת ההלוואה שהוא מוכן לתת. יועץ מקצועי ידאג להשיג אישור עקרוני עוד לפני או במקביל לחתימה על חוזה רכישה, לעיתים מול מספר בנקים במקביל, כדי ליצור גמישות במשא ומתן.

כך, השירות של היועץ איננו רק פיננסי אלא גם הפחתת סיכון משפטי-עסקי: אתם יודעים מראש מה תוכלו לקבל, באילו תנאים ובאיזה טווח זמנים. שגיאה בשלב הזה עלולה לעלות בעוגמת נפש, קנסות בחוזה, ואפילו ביטול עסקה, והעלות של ייעוץ נראית אחרת כשמשווים אותה לסיכונים הללו.

תפקיד יועץ המשכנתאות מול הבנק לעומת יועץ בנקאי פנימי

כמעט בכל בנק פועל "יועץ משכנתאות" מטעם הבנק, ועל פניו שירותו ניתן ללא עלות ישירה. אז מדוע לשלם על יועץ פרטי? ההבדל המרכזי הוא זהות המעסיק והאינטרס הכלכלי שמאחורי ההמלצות שתקבלו.

יועץ בנקאי מחויב קודם כל לאינטרס של המוסד הפיננסי שבו הוא עובד. הוא מוגבל במוצרי הבנק בלבד, ובמדיניות הריביות והמסלולים שהבנק מוכן להציע באותה עת. לעומתו, **יועץ משכנתאות פרטי** שאיננו מקבל עמלות מגופים פיננסיים מחויב ללקוח בלבד, ובוחן את התמונה הרחבה של **השוואת ריביות בין בנקים** ותמהילי משכנתא אלטרנטיביים.

ניהול משא ומתן מקצועי מול הבנק

ניהול **משא ומתן מול הבנק** הוא מקצוע בפני עצמו. יועץ מנוסה מכיר את טווחי הריבית המקובלים בכל בנק, יודע לזהות מתי פקיד הבנק נמצא במגבלת סמכות, ומתי אפשר לדרוש העברת הטיפול לשלב החלטה גבוה יותר. בנוסף, הוא משתמש בהצעות נגד מבנקים מתחרים כדי לשפר תנאים.

היועץ גם עוזר לכם לשמור על מסגרת השיח מול הבנק: להפריד בין משכנתא להלוואות צרכניות אחרות, לא להסכים אוטומטית למוצרים נלווים יקרים, ולבנות מערכת יחסים שתשרת אתכם גם בשנים הבאות, אם תידרש הגדלת הלוואה, מיחזור או שינוי תנאים.

ההשפעה של דירוג אשראי ויכולת החזר על עלות הייעוץ

דירוג אשראי ויכולת החזר הם גורמים מרכזיים בקביעת תנאי המשכנתא, ולעיתים גם בעלות הייעוץ. לקוח עם היסטוריית אשראי בעייתית, החזרי הלוואות חריגים או עיקולים בעבר דורש מהיועץ השקעה רבה יותר בהצגת סיפור האשראי לבנק בצורה נכונה ויצירתית.

במקרים כאלה תידרש עבודת הכנה: סגירת מסגרות אשראי מיותרות, פריסת הלוואות בעייתיות, ייצוב התנהלות בחשבון מספר חודשים לפני פניה לבנק, ולעיתים גם ליווי של רו"ח או יועץ מס. זה עשוי לייקר מעט את הייעוץ, אך יכול להיות תנאי סף לקבלת הלוואה בכלל, או לשיפור מהותי של התנאים.

שילוב של כלים דיגיטליים עם ייעוץ אנושי

שימוש ב**מחשבון משכנתא אונליין** הוא נקודת פתיחה טובה להבנת סדרי גודל של החזר חודשי ומשמעות שינויים בריבית ובתקופה. עם זאת, מחשבונים אינם לוקחים בחשבון מורכבות של התנהגות אשראי, סיכוני ריבית, אינפלציה, או שינויים

צפויים בהכנסות המשפחה לאורך זמן. כאן נכנס הערך של ייעוץ אישי שמתרגם נתונים למבנה פיננסי מושכל.

כמה עולה ייעוץ משכנתאות בפועל בשוק הישראלי

אם מתרגמים את כלל השיקולים לטווחי מחירים ריאליים, ניתן לסמן קווים מנחים. שוב, אין מדובר במחירון רשמי אלא בהתרשמות מהשוק הפרטי בישראל עבור ליווי מלא מניתוח ועד ללקיחת המשכנתא בפועל, כולל משא ומתן מול בנקים גדולים.

- משכנתאות עד כ-800,000 ש"ח: טווח מחירים נפוץ 4,000-7,000 ש"ח לפני מע"מ, לפי מורכבות הלקוח והעסקה.
- משכנתאות של 800,000-1,500,000 ש"ח: טווח רחב יותר, 6,000-10,000 ש"ח לפני מע"מ, לעיתים במודל של אחוז מגובה ההלוואה.
- משכנתאות גדולות מ-1,500,000 ש"ח או עסקאות מורכבות להשקעה: במקרים מסוימים 0.3%-0.6% מגובה ההלוואה, או שכר טרחה גלובלי גבוה יותר, בהתאם לרמת העבודה הנדרשת.

לשירותי **מחזור משכנתא** בלבד, ללא ליווי בעסקת רכישה חדשה, רבים מהיועצים יציעו מחיר מופחת, לעיתים 3,000-6,000 ש"ח לפני מע"מ, או מודל מעורב של חלק קבוע וחלק המבוסס על אחוז מהחיסכון שנוצר.

קריטריונים לבחירת יועץ משכנתאות ומה לשאול לפני שחותמים

מחיר נמוך איננו בהכרח מדד טוב לבחירת יועץ, בדיוק כשם שמחיר גבוה איננו ערובה לאיכות. לפני שמחליטים עם מי לעבוד כדאי להגדיר מספר קריטריונים ולשאול שאלות מדויקות כדי להבין מה בדיוק כלול בשירות.

- ניסיון מעשי בעבודה מול בנקים ספציפיים, והיכרות עם מדיניות **בנק מזרחי טפחות**, **בנק הפועלים משכנתאות**, **בנק לאומי למשכנתאות** וכו'.
- היקף השירות: האם כולל פגישות פיזיות, ליווי טלפוני, הכנת מסמכים, ניהול משא ומתן, בדיקת **לוח סילוקין שפיצר**, ובחינת תרחישים אלטרנטיביים.
- שקיפות: האם מקבלים פירוט בכתב של שכר הטרחה, מועדי התשלום, ומה קורה אם העסקה לא יוצאת לפועל.
- היעדר ניגודי עניינים: האם היועץ מקבל עמלות מהבנקים או מגופי ביטוח, או עובד במודל של שכר טרחה ישיר בלבד מהלקוח.

רק לאחר שיש תמונה מלאה לגבי מה כלול בשירות, אפשר להשוות בצורה עניינית בין הצעות שונות, ולא לשאול רק כמה עולה ייעוץ משכנתאות אלא מהי התמורה ביחס למחיר.

הזמן הנכון לשלב יועץ משכנתאות בתהליך הרכישה

רבים פונים ליועץ רק אחרי חתימה על זיכרון דברים או חוזה, כשלוח הזמנים ללקיחת המשכנתא קצר והלחץ גדול. מנקודת מבט מקצועית, הנקודה האופטימלית היא דווקא מוקדם יותר, עוד בשלב התכנון והגדרת התקציב לרכישה.

כאשר היועץ נכנס לתמונה בשלב המוקדם, הוא יכול לעזור לתכנן בצורה ריאלית את ההון העצמי, את מסגרת ההחזר החודשי ואת טווח מחיר הנכס. כך ניתן להימנע ממצב שבו בוחרים דירה יקרה מדי ביחס ליכולת ההחזר, ואז מנסים "לסדר" משכנתא שתחזיק את העסקה מלאכותית, במחיר של ריביות גבוהות ותזרים חונק.

התייחסות לשינויים עתידיים ולגמישות תזרימית

משפחה צעירה שמתכננת ילדים נוספים, שינויי קריירה או מעבר אזור מגורים, צריכה תכנון משכנתא שיאפשר גמישות: אפשרות ל**מחזור משכנתא** בעתיד ללא **קנסות פירעון מוקדם** משמעותיים, חלוקה נכונה בין מסלולים קבועים ומשתנים, ואפשרות להגדיל החזר בעת עליית הכנסה כדי לקצר תקופה ולהפחית ריבית.

יועץ טוב יכניס את כל אלו למשוואה, ולא יתכנן משכנתא רק "ליום החתימה". כאן שוב, כל שיקול העלות של הייעוץ ביחס להיקף ההלוואה נראה מתון, כאשר מבינים את השפעת ההחלטות על 20-30 שנה קדימה.

מתי אפשר לוותר על ייעוץ ומתי זה גבולי לקחת משכנתא בלי ליווי

לא כל תרחיש מחייב מעורבות של יועץ פרטי. לקוחות בעלי רקע פיננסי חזק, שמכירים היטב את מוצרי הבנקים, מעודכנים ב**ריבית בנק ישראל** ובמבנה השוק, ויודעים לנהל משא ומתן תקיף אך ענייני, יכולים לעיתים לנהל את התהליך בעצמם, תוך שימוש מושכל ב**מחשבון משכנתא אונליין** וכלים נוספים.

מנגד, כאשר מדובר במשפחה ללא רקע פיננסי, במשכנתא בהיקף גבוה, ברמת **אחוז מימון משכנתא** גבוהה, או בלקוח עם מורכבות אשראית או משפטית, הימנעות מייעוץ עלולה להיות יקרה מאוד. במקרים כאלה, ההחלטה לחסוך מספר אלפי שקלים על שכר טרחת יועץ עשויה לעלות עשרות אלפים לאורך השנים.

הגישה המעשית היא לבחון את מורכבות העסקה, את רמת הידע והניסיון העצמי שלכם, ואת היקף הסיכון. במקום לשאול רק כמה עולה ייעוץ משכנתאות, כדאי לשאול כמה עלול לעלות חוסר ייעוץ במקרה של טעות בתמהיל, בריבית, או בבחירת הבנק הלא נכון.

כאשר מצרפים את כל השיקולים - ריביות, מסלולים, **צמוד מדד** לעומת לא צמוד, **קנסות פירעון מוקדם**, **ביטוח חיים למשכנתא**, התנהלות מול גופים כמו **בנק מזרחי טפחות**, **בנק הפועלים משכנתאות**, **בנק לאומי למשכנתאות** ועוד - ברור שעלות הייעוץ היא רק רכיב אחד בפאזל גדול. ההסתכלות צריכה להיות על מבנה פיננסי כולל, שמאפשר לכם לרכוש נכס, לישון בשקט, ולא לגלות בדיעבד שההחלטות שנעשו בחיפזון או מתוך חוסר ידע, עלו לכם הרבה מעבר לשכר הטרחה שחסכתם.

גיל פיננסים מאסטר להצלחות בע"מ

גיל אשר לוי, לשעבר מנהל בכיר בבנק לאומי, מלווה משפחות ועצמאים בתכנון משכנתא ובהשוואת הצעות מהבנקים. במשרד בנס ציונה אפשר גם לבדוק כדאיות של מיחזור משכנתא ואיחוד הלוואות, לקבל ליווי לאחר סירוב מהבנק ולבחון משכנתא הפוכה לגיל השלישי.

כתובת המשרד · הנפת הדגל 5, נס ציונה, בניין צבי צרפתי, קומה 2

טלפון המשרד · 08-6100790

גיל אשר לוי · 052-3441126

ענת, מנהלת המשרד · 054-5020452

דוא"ל · Gil@gilfinance.co.il

אתר האינטרנט · gilfinance.co/he

שעות פעילות

א׳ וב׳ 09:00-19:00

ג׳ וה׳ 09:00-16:00

ד׳ 09:00-18:00