

מדריך לרוכש דירת יוקרה



עו"ד סיגלית הנדשר פרקש

נדל"ן | מסחרי | דיני עבודה



למי מיועד המדריך

מכירים את שיחות הטלפון הללו שמתחילות ב: "יש לך כמה דקות" ונגמרות בשעת יעוץ חנימית בסלולארי שמלהיט כבר את האוזן?

אחרי כמה שיחות כאלה עם לקוחות וחברים, שניסו להבין איך דירות יוקרה שהם רצו לרכוש חמקו להם מהידיים, או הסתבר להם שדירת היוקרה היא סתם דירה ומה שנראה מרחוק יפה הוא בעייתי למדי במבט קרוב, הבנתי שאני יכולה לעזור להם ולכל אלה שגם בימים אלה ממשיכים לנהל את העסקים שלהם למרות הקורונה וכאילו אין וירוס באוויר.

המדריך נועד לסייע למי שמעוניין לרכוש דירת יוקרה להבין מה הוא צריך ובעיקר את מי הוא צריך כדי להגיע למימוש החלום הנכסף.

המדריך לא נועד להיות תחליף ליעוץ משפטי או כל יעוץ אחר. הוא בעיקר נועד לסייע לכל מי שהנושא מעניין אותו, בין כרוכש ובין כמי שמתעניין.

למה כתבתי את המדריך

אמר איש חכם שאתה לא יודע שאתה לא יודע עד שאתה יודע. זה נכון בכלל ובמיוחד בתחום עתיר סיכונים כמו רכישת דירת יוקרה. ברור שכאשר אתה רוכש דירה ב-10 מליון ש"ח אתה מסכן הרבה יותר מאשר כאשר אתה רוכש דירה ב-2 מליון ש"ח. אנשים אולי יודעים להרוויח היטב, אבל לא תמיד הם יודעים לשמור על כספם ולנקוט משנה זהירות.

סיפורי המשקיעים בחברות של אלדד פרי או אלה שקנו דירות שלא קיימות לא בתכנון ולא במציאות אצל ענבל אור הם רק דוגמה. נתקלתי במקרים של רוכשים שכמעט קנו דירה ממי שלא היה זכאי למכור להם אותה או דירה שהוצגה כבעלת שטח מסוים ואפשרויות בניה שלא היו ולא נבראו. דירת יוקרה שנמכרה על הנייר כפנטהאוז עם נוף ורק במהלך הבניה הסתבר כי הקבלן שמר לעצמו את הזכות לשנות את תוכנית הבניין ולהוסיף קומה. נתקלתי במקרה של קבוצת רכישה שהתארגנה לבניה של מגדל יוקרתי עם דירות יוקרה בשווי מליוני ש"ח, כאשר בסופו של יום הקבוצה הסתבכה בהליכים משפטיים ללא סוף, סיום הבניה טרם נראה באופק ועלויות הבניה הלכו ותפחו.

האנשים שרכשו את הדירות הללו היו בטוחים שהם עשו את עסקת חייהם ובסופו של יום הם נחלו אכזבות ומפח נפש גדול. ברוב המקרים הם לא היו מודעים למלוא הסיכונים. הם בעיקר ראו את הסיכויים וסמכו על... סמכו על הבטחות איש המכירות. סמכו על הבטחות היזם. סמכו על חבר קרוב שהצטרף להרפתקה כי הוא מבין ויודע.

ידע הוא כח. במדריך הזה אני רוצה להעביר לכם ידע שימושי ולהציף בפניכם את הסיכונים והסיכויים. ממה להזהר ובעיקר, כמה חשוב להעזר באנשי מקצוע טובים באחת העסקאות החשובות של חייכם.

קצת על עצמי



נעים להכיר, שמי סיגלית הנדשר פרקש ואני עורכת דין מזה 32 שנים, נוטריון מזה 16 שנים ומוסמכת ליפוי כח מתמשך. מאז שאני זוכרת את עצמי, אהבתי לעזור. גם כאשר הוסמכתי לעריכת דין ראיתי את היעוד שלי בעזרה ללקוחות שלי ובסיוע להם להגיע למצב טוב יותר.

במשך השנים התמחיתי בנדל"ן על רבדיו השונים, בעסקאות רבות ומגוונות, ייצגתי אנשים פרטיים, וחברות בעסקאות של רכישה ומכירה, טיפלתי בקבוצות רוכשים, עסקתי בהיבטים של מיסוי נדל"ן והיטלים שונים המוטלים עליו, עסקתי בסכסוכים הקשורים לנדל"ן וייצגתי בתביעות בבתי משפט. כמו כן עסקתי בעסקאות מורכבות של נדל"ן מניב (מרכזים מסחריים גדולים, בניני משרדים וכדומה). על

מנת להשלים את ההתמחות בנדל"ן התמחיתי גם בתכנון ובניה, כאשר נסיון החיים האישי שלי בבניית ביתי הפרטי מסייע רבות ללקוחותי. במסגרת ההתמחות בתכנון ובניה אני מסייעת ללקוחותי בהוצאת היתרים, שינויי תב"ע, יצוג בוועדות השונות וכן מייצגת אותם בהליכים פליליים ומנהליים במקרה של עבירות בניה. דרך מאות רבות של עסקאות בהן טיפלתי, למדתי לזהות כבר בשלב ההתחלתי של המו"מ בעיות צפויות בהמשך הדרך וגם להבין את מהותו של הנכס ואם קיימת לגביו בעיה כל שהיא.

המשרד הראשי שלי ממוקם בפארק הטכנולוגי במודיעין ולנוחות תושבי המרכז, פתחתי שלוחה במתחם ב.ס.ר בבני ברק.

מיקום המשרד במרכז, באמצע הדרך בין תל אביב לירושלים, אפשר לי לתת שירות לכל איזור ירושלים, לאיזור מודיעין וכן לכל אזור גוש דן ודרומה עד באר שבע. רוחב היריעה של הלקוחות איפשר לי ולצוות המשרד להכיר את סוגי הנכסים, רישומי המקרקעין, נוהלי הרשויות והוועדות המקומיות במגוון רחב מאוד של ערים וישובים בארץ, כולל יהודה ושומרון, המצריכים התמחות מיוחדת בגלל שוני הדינים.

עם לקוחות המשרד נמנים קהל רחב של תושבי חוץ מן הארצות הדוברות אנגלית, אשר השקיעו בארץ ואני מייצגת אותם בעסקאות השונות ומנהלת עבורם יחד עם צוות המשרד את הנכסים שרכשו.

מהי דירת יוקרה

אחד הדברים שמטעים רוכשים פוטנציאלים בחיפוש אחר דירת יוקרה הוא המחשבה שדירת יוקרה נבחנת לפי מחיר מסויים ואם, לדוגמה, מחיר הדירה הוא מעל 4 מליון ש"ח או מספר גבוה אחר, אזי מדובר בדירת יוקרה. בעניין זה חשוב להדגיש - דירה יקרה היא לא בהכרח דירת יוקרה.

לצורך כתיבת המדריך שוחחתי עם כמה מומחי נדל"ן המצויים בתחום דירות היוקרה בתל אביב וריכזתי עבורכם את המסקנות שלי:

מיקום

דירת יוקרה צריכה להיות ממוקמת במיקום נחשק ויקר. בתל אביב, למשל, קיימים אזורים טובים יותר וטובים פחות, אולם גם קיימים אזורים שנחשבים כיקרים מאוד. לדוגמה: אזור צהלה, תל ברוך, רמת אביב ג', אזורי חן, אזור שדרות דוד המלך, חוף הים וכדומה. בנוסף, יכולים להיות בנינים שהם עצמם נחשבים יוקרתיים, דוגמת מגדלי אורי, מגדל אסותא, מגדלי אקירוב, מגדלי צמרת וכדומה.

המתקנים והשירותים הקיימים בבנין

דירת יוקרה הממוקמת בבנין נבחרת בין השאר במתקנים הקיימים בבנין ואשר נועדו להוסיף נוחות יוקרתית ויחודיות לחיי דיירי הבנין. כך, למשל, מאופיין בנין יוקרתי בלובי מרווח ומפואר, בשוער שנמצא 24 שעות ומקבל עבור הדיירים חבילות, דברי דואר וכן מונע כניסה מאורחים לא רצויים, בשירותי אחזקה שניתנים לדיירים בדירתם הפרטית, על מנת שלא ייזקקו לאנשי שירות מן החוץ, בחדרי אירוח גדולים העומדים לרשות הדיירים לכינוסים, ישיבות או מסיבות פרטיות, בבריכה פרטית העומדת לרשות דיירי הבנין בלבד, בחדר כושר מאובזר העומד לרשות דיירי הבנין בלבד, במרתף יין פרטי וכדומה. כמובן שהמפרט הטכני של הלובי, המעליות, הריהוט באיזורים המשותפים וכל המתקנים הנו ברמה גבוהה ביותר. בדרך כלל, בבנין יוקרתי יתלו יצירות אומנות על הקירות ותהיה גינה פרטית רחבה ומטופחת מאוד לשימושם הבלעדי של הדיירים. אציין כי בבניני היוקרה קיימים לעיתים רק חלק מן המתקנים והשירותים שציינתי, או רובם, ויש לבחון כל בנין לגופו.

ערך מוסף אחר ושונה

לעיתים דירה ממוקמת בבנין אשר יש לו רק חלק מן המאפיינים שציינתי קודם לכן, אולם לדירה עצמה יש ערך מוסף נוסף, אשר הופך אותה לדירת יוקרה. כך, למשל, פנטהאוז עם מרפסת גדולה צופה לנוף יכול להחשב כדירת יוקרה, או דירת גג עם בריכה ומרפסת גדולה סביבה. גם דירה בקו ראשון לים יכולה להחשב כדירת יוקרה, בהנחה שהיא ממוקמת בבנין עם חלק מן המאפיינים של יוקרה בלבד. דירה משופצת בקו ראשון לים בבנין רגיל לא תחשב כדירת יוקרה.

גודל

מקובל לחשוב שדירת יוקרה מאופיינת בשטח גדול (מעל 150 מ"ר) ורצוי במפלס אחד. למרות זאת, ישנם יוצאים מן הכלל אם מיקום הדירה הוא בבנין יוקרה. דירת סטודיו או דירת לופט קומפקטית במגדל מגורים יוקרתי, עם מתקנים יוקרתיים, יכולה להחשב דירת יוקרה ולהיות מתומחרת במחירי פרימיום.

השקעות בדירה

אחד המבצנים לזיהוי דירת יוקרה הוא מפרט טכני יוקרתי. המעניין הוא שבמרוצת השנים, חלה התפתחות אדירה במפרט הטכני ומה שבעבר נחשב יוקרתי, הפך היום לסטנדרט בדירות של מעמד הביניים הגבוה. כך, למשל, ריצוף גרניט פורצלן בגודל 60x60 היה בשנות התשעים סממן יוקרה וכיום הוא סטנדרט של בניה איכותית רגילה. אסלות תלויות או אסלות מונובלוק היו בעבר סממן יוקרה מובהק והיום הן סטנדרט בבנינים באיכות בניה גבוהה, אך לא יוקרתית. עוד אציין כי העדר השקעות או הצורך בשיפוץ הדירה יכול להוות גורם משמעותי במחיר הדירה, אולם במקרה שבו מיקום הדירה הוא באופן מובהק במיקום יוקרתי והיא עונה על פרמטרים נוספים של דירת יוקרה, אז היותה זקוקה לשיפוץ לא יגרע מן ההגדרה כדירת יוקרה, אבל יגרע ממחירה.

מפרט טכני יוקרתי

כאן השמיים הם הגבול. השקעות במפרט טכני של דירת יוקרה יכולות בקלות להתחיל במאות אלפי ₪ ולהמשיך למספר מליונים. הדבר בא לידי ביטוי בריצוף, באלומיניום, סוג התריסים, וילונות חשמליים, חלונות שמשנים את צבעם לפי קרני השמש, חימום תת-רצפתי, מערכת מיזוג מתוחכמת המאפשרת שליטה בנפרד לכל חדר או אזור בבית, כלים סניטריים תוצרת גרמניה או איטליה, אמבטיות מושקעות, מערכת חשמל של בית חכם, נגרות בוטיק בעבודת יד, חדרי הלבשה וארונות וכמובן המטבח. בחלק מן הדירות נמכרים גם מכשירים חשמליים יוקרתיים, שהותאמו בגודלם ובצבעם למטבח, פינת ברביקיו שנבנתה במיוחד עבור המרפסת או מטבח חוץ מפואר. בחלק מדירות הגג קיימת בריכה או ג'קוזי גדול למספר משתתפים, בצירוף דק מושקע וריהוט גן יוקרתי.

באילו אנשי מקצוע מומלץ להעזר

כאשר מתחילים את החיפוש, מומלץ להתמקד באזור מוגדר בעיר מסוימת ולהגדיר תקציב. מומלץ להעזר בשירותיו של מתווך מקומי המתמחה בדירות יוקרה, להפגש איתו ולהבין ממנו האם התקציב שהגדרתם הוא ריאלי. מתווך טוב ידע לשדך בין החלומות שלכם לדירה קיימת ובדרך כלל, הוא לא אמור להראות לכם יותר מדירות בודדות וזאת לאחר שעשה את המיפוי הראשוני בעצמו. יש יתרון בסיוע מתווך המכיר היטב את האיזור את ההיצע והביקוש. הוא ידע לכוון אתכם בצורה ממוקדת ויחסוך לכם הרבה זמן ועוגמת נפש בחיפושי שוא.

לאחר שאיתרתם את הדירה המיוחלת, ניהלתם משא ומתן וסגרתם מחיר ומועד פינוי, זה הזמן לפנות לעו"ד שייצג אתכם בעסקה. אל תתפתו לחתום על זכרון דברים. חתימה על זכרון דברים היא כמו חתונה ממבט ראשון. קודם מתחתנים ואחר כך מתחילים להכיר ולבדוק את בן הזוג. לא מומלץ, לא בחיים ולא לגבי רכישת דירה.

למי שחושש שמא העסקה תתפספס אומר כי בעולם הנדל"ן מקובלת תקופה של מו"מ בין הצדדים בה המוכר לא מציע את דירתו לאחרים והרוכש לא מחפש דירות אחרות (No shop time). התקופה צריכה להיות סבירה ותלויה בנסיבות כל עסקה ועסקה. ישנן עסקאות שתקופת המו"מ בין עורכי הדין אורכת שבוע או שבועיים וישנן עסקאות שהמו"מ יכול להמשך יותר, כיוון שהוא מותנה בפרמטרים כמו מימון, קבלת מסמכים, בדיקות שונות וכדומה.

מספר דגשים לעניין תפקידו של עורך הדין בעסקה:

תפקידו של עורך הדין להבין בראש וראשונה מה המטרות שלכם בעסקה, ממה אתם חוששים ולתת לכם פתרונות נאותים במסגרת המשפטית. תפקידו של עורך הדין שלכם הוא לשמור עליכם, להגן על האינטרסים שלכם ולוודא שלא תעשו טעויות.

עורך הדין חייב לברר אתכם את מקורות המימון שלכם, זמינות הכספים ובמידת הצורך, להפנות אתכם לקבלת אישור עקרוני למשכנתא. על עורך הדין לבדוק אתכם את סוגיות המיסוי ולשקף לכם בתחילת העסקה את צפי תשלומי המיסים שתשלמו בגין הרכישה. עורך הדין עורך את הבדיקות המשפטיות הקשורות בעסקה, החל מהיכן רשומות הזכויות של המוכרים, מהן הזכויות הנמכרות, האם הן משועבדות, קיומם של עיקולים וכלה בניסוח המשפטי של החוזה. עורך הדין הוא זה שמוודא שמי שמוכר לכם את הדירה הוא אכן בעל הזכות בדירה וזכאי למכור אותה.

אני ממליצה לכם להיות מעורבים בעבודת עורך הדין, לשאול שאלות, לבקש הסברים וכמובן לקבל את הטיטות. ישנם עורכי דין שמעריבים את הלקוח רק טרם החתימה על ההסכם. אני גורסת שיש לערב את הלקוח בכל שלבי המשא ומתן, לנהל איתו דיאלוג, לתת לו הסבר בשפה של בני אדם ולהקשיב להערות שלו, שלא פעם החכימו אותי ושיפרו, כמובן, את ההסכם. עורך הדין ילווה אתכם לכל אורך העסקה וחלק מתפקידו הוא לדווח לשלטונות המס על העסקה, לקבל עבורכם את שובר התשלום ולוודא כי אתם משלמים את המס בזמן. בנוסף, לאחר תשלום מלוא התמורה, על עורך הדין לקבל מעורך הדין של המוכר את מלוא המסמכים הנדרשים לשם רישום הזכויות על שמכם בלשכת רישום המקרקעין או במקום אחר בו רשומות הזכויות ולרשום את הזכויות במהירות האפשרית.

בעל מקצוע נוסף שמומלץ להיעזר בו הוא השמאי. כפי שציינתי, עורך הדין מבצע בדיקות משפטיות בלבד. השמאי נדרש לבדוק את קיומו של היתר בניה לדירה ולבניין, קיומה של תעודת גמר, הוא בודק האם נעשו בדירה חריגות בניה (דבר שיכול להשפיע על מחיר הדירה, על האפשרות לקבל לגביה משכנתא וכדומה), האם ההיתר מתאים לתוכנית בניין העיר החלה על הנכס וכן את תשריט הבית המשותף והתאמת הדירה המופיעה בו לדירה בפועל. יש חשיבות גדולה לבדיקות אלו, במיוחד כאשר מושקעים סכומים כה גבוהים ברכישה. אל תצאו מנקודת הנחה שהכל תקין. בשנותי הרבות כעורכת דין נתקלתי במקרים מוזרים, של מתן טופס 4 ותעודת גמר לבניין, כאשר נעשו חריגות בניה על ידי הקבלן שהיו גלויות לעין. מתן היתר מנוגד לתב"ע - דהיינו היתר לא חוקי - על ידי הוועדה המקומית לתכנון ובניה, תשריטים שגויים שהחליפו דירות, הצמידו חניות לדירות הלא נכונות ועוד כהנה וכהנה.

בעל מקצוע נוסף שמומלץ להיעזר בו הוא מהנדס אזרחי, אשר יבדוק את הדירה ואת קיומם של ליקויים בדירה. הסיוע של המהנדס הינו רלוונטי רק אם אין כוונה לערוך שיפוץ בדירה. דו"ח המהנדס הינו מוגבל והוא אינו יכול לבדוק בעיות פנימיות בצנרת המים או בחשמל. יש לזכור שרכישת דירה יד שניה הינה במצבה כמות שהיא ולמוכר אין אחריות לליקויים שיתגלו בדירה לאחר הרכישה (כפוף להוראות הדין).

10 דגשים - נושאים שכדאי לשים לב לגביהם

בהנחה שאכן הדירה שאתם מעוניינים לרכוש הינה דירת יוקרה, קיימים נושאים שמומלץ לשים אליהם לב, היות והם משפיעים על הרכישה ולעיתים אף על מחיר הדירה.

גיל הדירה

גיל הדירה משפיע, כמובן, על הצורך בשיפוץ. אם מדובר בדירה חדשה בת שנים בודדות, יש לברר מתי נמסרה החזקה מהקבלן, כיוון שיתכן ויש אחריות קבלן לתיקון ליקויים על פי חוק המכר (דירות).

שיפוץ

במידה והדירה זקוקה לשיפוץ, הדבר משפיע על מחיר הדירה ובדירות יוקרה, מדובר במאות אלפי ש"ח ועד יותר ממיליון ש"ח, תלוי בהיקף השיפוץ.

שטח הדירה

נושא שטח הדירה הוא עניין מתעתע, כיוון שלאורך שנים היו שיטות מדידה ורישום שונות. בעבר, בטאבו רשמו רק את שטח הרצפה בלי הקירות, מה שהביא לשטח קטן יחסית מהשטח האמיתי. לעומת זאת, העיריות בחשבון הארנונה מצרפת גם את החלק היחסי בשטחים המשותפים, אשר בבנייני יוקרה הינם רבים מאוד, מה שמביא לשטח שהינו גדול משמעותית משטח הדירה בפועל. כיום, בדירות חדשות מקובל חישוב שטח הקרוי פלדלת. דהיינו: שטח הדירה כולל קירות פנימיים עד קירות ההיקף, כאשר מוסיפים את מחצית מעובי הקירות החיצוניים. אם שטח הדירה עקרוני לכם - ממליצה להביא מודד שימדוד את הדירה באופן מקצועי.

מיקום הדירה וכיווני אויר

ישנם אזורים בהם יש פער משמעותי ברעש בין דירה עורפית לחזיתית. זה כמובן עניין של העדפות אישיות. גם כיווני אויר - הן הכמות והן החום והאור - חשובים. דרום ומזרח נחשבים כיוונים חמים יותר ואילו צפון ומערב קרירים יותר. מיקום הדירה ברחוב סואן מפחית בדרך כלל מערכה. מיקום ברחוב שקט אך באזור מרכזי, מעלה בערכה.

דמי ניהול

בכל בניין יוקרה קיימת חברת ניהול הדואגת לכל הניהול המורכב של הבניין, כולל תשלום לכל הצוות העובד בבניין. חשוב לדעת מהם דמי הניהול החודשיים שיכולים להגיע לאלפי ₪. כמו כן, רצוי לברר עם המוכר מה הארנונה המשולמת. ישנן ערים בהן אזורי יוקרה או דירות מגודל מסויים מקבלים סיווג ארנונה שונה והארנונה המשולמת על דירות יוקרה גבוהה יותר.

הרישום

היכן הדירה רשומה. חלק מהדירות במדינת ישראל רשומות בלשכת רישום המקרקעין ("טאבו" שזו בכלל מילה תורכית מימי השלטון העותמאני). חלק מן הדירות רשומות ברשות מקרקעי ישראל. חלק מן הדירות רשומות בספרי החברה היזמית שבנתה אותן ועדיין לא נרשמו בכל מרשם חוקי. יש חשיבות גדולה למרשם ואת המידע הזה ניתן לקבל מהמוכר.

מהות הזכות הנמכרת וזיהוי המוכר

חלק מן הדירות במדינת ישראל רשומות בבעלות. חלק רשומות בחכירה. חשוב לדעת מהי הזכות הנמכרת. בנוסף, חשוב לדעת האם מי שעומד מולך במשא ומתן הוא המוכר, נציג שלו, מה הקרבה ביניהם והאם הוא מוסמך לקבל החלטות. חשוב לברר האם הדירה רשומה על שם המוכר. לעיתים המוכר זכאי להרשם כבעלים, אולם בפועל הרישום טרם הושלם. למשל כאשר מדובר בדירת ירושה שהיורשים לא טרחו לרשום על שמם. אי רישום על שם המוכר עלול לעכב את העסקה עד לרישום, או ליצור עסקה מותנית בתנאי - דבר שהוא פחות מומלץ.

משכנתא

חשוב לברר כבר בשלב המשא ומתן האם קיימת משכנתא על הדירה ומה היתרה שלה. המשכנתא משפיעה על לוח התשלומים בעסקה ולעיתים יכולה גם לפוצץ משא ומתן. לכן, אל תסגרו לוח תשלומים בשלב המשא ומתן ותשאירו את הנושא לעורך הדין, שיבנה יחד אתכם את לוח התשלומים בעסקה. ישנם הרבה חלקים בפאזל המורכב הזה שאתם לא מודעים להם ועדיף שאיש המקצוע יעשה זאת.

מי גר בדירה

יש חשיבות לברור האם הדירה מאוכלסת, ריקה או מושכרת. כאשר קיים שוכר בדירה, אתם רוכשים את הדירה בכפיפות להסכם השכירות ותלויים במועד הפינוי של השוכר. יש חשיבות לקבל את הסכם השכירות ולבדוק את תנאיו. בדרך כלל, עורך הדין עושה זאת.

דברו ישירות

טלפון שבור לא מומלץ במשא ומתן. לכן אם מעורב מתווך בעסקה, תתעקשו לפגוש את המוכר פנים-אל-פנים ולקבל ממנו את כל המידע באופן ישיר. מומלץ גם לנהל את המו"מ בסיוע המתווך אך עדיין, כשיש תקשורת ישירה בין הצדדים. כיום, די נפוץ שיש שיתוף פעולה בין שני מתווכים. יש מתווך המייצג את המוכר והשני מייצג את הקונה, כך שהמידע והמו"מ עובר דרך ארבעה אנשים במקרה המצומצם! כתוצאה מכך, האפשרות לאי הבנות, מידע משובש, איטיות במו"מ וכיוצא באלה, הולכת וגדלה. יתכן והמתווכים ינסו למדר אתכם, אבל אני ממליצה להתעקש על שיח ישיר בין הצדדים, כדי להמנע מתופעת הטלפון השבור.

מספר תובנות לסיום

- **אין חכם כבעל נסיון** אמרו רבותנו וצדקו. החיים אינם עשויים מתבניות וכמותם, גם העסקאות - מגוונות ושונות ולכן, נסיון מצטבר וידע הינם ערך מוסף אדיר ללקוח. כאשר אתם עומדים לעשות עסקה יקרה ומשמעותית - חשוב שבעלי המקצוע המלווים יכירו את התחום ויהיו מנוסים בו. עורך דין מקצועי ומנוסה הוא נכס ללקוח. הוא זה שיביא את נסיונו המקצועי ואת נסיון החיים שלו לעסקה. הוא זה שיזהיר אתכם מפני המכשולים הצפויים בדרך ויודא שאתם לא עושים טעויות.
- **על איכות משלמים.** דירות יוקרה מתומחרות אחרת, כיוון שיש להן איכות אחרת. גם יעוץ משפטי איכותי מתומחר באופן שונה, בגלל הערך המוסף שהוא מביא.
- אם נהניתם והחכמתם ואתם עומדים בפני רכישה של דירת יוקרה או עסקת נדל"ן אחרת, אשמח לסייע ולתרום מהידע שלי ומנסיוני רב השנים.



משרד עו"ד ונוטריון

השדרה המרכזית 15, מודיעין, 7173002

טלפון: 08-9716676 | פקס: 08-9716675

דוא"ל: sigalit@farkash-law.com | אתר: www.farkash-law.com